



**ЭКОНОМИКА:**  
теория и практика

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ  
ЖУРНАЛ

Журнал выходит 4 раза  
в год

№ 4 (48) 2017  
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.). 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);

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

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

Е.Л. Логинов, д-р экон. наук, зам. директора по науке 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. Днепрпетровск, Украина);

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

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

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

**Главный редактор:**

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

**Зам. главного редактора:**

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

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

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

**Ответственный секретарь:**

А. К. Кочиева, канд. экон. наук

**Редакционная коллегия:**

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

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 11.12.2017. Печать цифровая.

Формат 60x84 1/8. Уч.-изд. л. 13,0. Тираж 500.

Свободная цена. Заказ № 3171.

Отпечатано в издательско-полиграфическом центре

Кубанского государственного университета

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

© Кубанский государственный университет, 2017

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

*Куликова Н.Н.*

Анализ сущности и соотношения понятий, характеризующих межорганизационные взаимоотношения.....3

*Иванова Т.Е., Зарецкий А.Д.*

Разнообразие экономических ценностей акторов рыночного пространства .....10

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

*Бондарев Д.Г.*

Влияние экономических санкций на внешнеторговый оборот России.....15

*Гилькова О.Н.*

Военные приготовления и развитие экономики: проблемы взаимосвязи .....22

### ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

*Шевченко И.В., Коробейникова М.С.*

Инновации в регулировании российской экономики .....27

*Гостева О.В., Аникина Ю.А.*

Трансфер инноваций на предприятиях ракетно-космической отрасли (РКО) .....38

*Кочиева А.К.*

Особенности и результаты проведения стратегии новой индустриализации экономики России .....43

*Савченко А.П.*

Информационное обеспечение инновационной экономики: сетевой подход .....49

### БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

*Никулина О.В., Ачмизова З.О.*

Направления совершенствования банковского контроля и надзора в системе инструментов денежно-кредитного регулирования национальной экономики .....56

### УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

*Заболоцкая В.В., Фоцан Г.И.*

Ключевые показатели экономико-математической модели оценки финансового состояния предприятий малого и среднего бизнеса региона .....65

*Егоров М.В.*

Особенности оценки нематериальных активов строительных компаний .....71

### РЫНОК ТРУДА

*Андросова Г.А., Заболотских Л.Ю.*

Потребление фитнес-услуг как индикатор качества жизни населения ..... 78

### ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

*Дармилова Ж.Д., Колесникова М.В.*

Государственная поддержка малого инновационного бизнеса (зарубежный опыт) .....84

*Плешакова М.В.*

Институциональные характеристики предпринимательской среды, благоприятной для ведения бизнеса .....93

### НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

*Мельникова Е.В., Мельников А.С.*

Вопросы современной парадигмы развития социокультурного пространства Юга России .....100

ABSTRACT ..... 103

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ ..... 116



## SCIENTIFIC- PRACTICAL JOURNAL

The journal is published  
4 times a year

№ 4 (48) 2017

ISSN 2224-042X

теория и практика

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). Subscription Index – П2920.

### The articles are reviewed

### Founder and Publisher:

The state institution of higher education "Kuban State University"

### Editorial Board:

*A.Y. Arkhipov*, Doctor of Economic Sciences, Director of Graduate Business School, Southern Federal University (Rostov-on-Don, Russia);

*V.V. Gavrilov*, Doctor of Economic Sciences, Professor of Finance and Credit Department of Voronezh State University (Voronezh, Russia);

*O.V. Inshakov*, Doctor of Economic Sciences, Professor, President of Volgograd State University (Volgograd, Russia);

*N.G. Kuznetsov*, Doctor of Economic Sciences, Pro-Rector for Academic Affairs, Head of Economic Theory Department of Rostov State Economic University (Rostov-on-Don, Russia);

*E.L. Loginov*, Doctor of Economic Sciences, deputy, Director of Science FGBUN «Institute of Market Problems, RAS» (Moscow, Russia);

*I.A. Peronko*, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Economist of the Kuban, Honored Economist of the Russian Federation, Adviser of Governor of Krasnodar Region (Krasnodar, Russia);

*L.S. Shakhovskaya*, Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of World Economy and Economic Theory Department of Volgograd State Technical University (Volgograd, Russia);

*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 für Technik und Wirtschaft Berlin – University of Applied Sciences (Berlin, Germany);

*Raquel Pereira*, PhD in Economics, Professor, Program Director of International Trade Bachelor Degree Program, School of Accounting and Administration in the Polytechnic Institute (Porto, Portugal)

### Editor:

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

### Deputy Editor in Chief:

*Y. N. Aleksandrin*, Ph. D. in Economics, Associate Professor

*M. V. Pleshakova*, Ph. D. in Economics, Associate Professor

*V. V. Zabolotskaya*, Ph. D. in Economics, Associate Professor

### Executive Secretary:

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

### Editorial Board:

*E. N. Aleksandrova*, Ph. D. in Economics, Associate Professor

*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 11.12.2017. Digital printing.

Format 60 x 84 1/8. A.p.l. 13.0. Run of 500. Free price.

Publishing and printing center Kuban State University

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar.

tel. (861) 219-95-51

© Kuban State University, 2017

## СОДЕРЖАНИЕ

### ECONOMICAL THEORY

*Kulikova N.N.*

Analysis of essence and concepts of characterizing inter-organizational relationships .....3

*Ivanova T.E., Zaretsky A.D.*

Variety of economic values of market space actors .....10

### WORLD ECONOMY

*Bondarev D.G.*

Effect of economic sanctions on the foreign trade turnover of Russia.....15

*Gilkova O.N.*

Military preparations and economic development: problems of relationship.....22

### INNOVATIVE ECONOMY

*Shevchenko I.V., Korobeynikova M.S.*

Innovations in regulation of the russian economy .....27

*Gosteva O.V., Anikina Yu.A.*

Transfer innovation in the enterprise space industry: problems and prospects.....38

*Kochieva A.K.*

Features and results of russian economy's new industrialization strategy .....43

*Savchenko A.P.*

Information support of the innovation economy: network approach.....49

### BANKING

*Nikulina O.V., Achmizova Z.O.*

Need of improvement of bank control and supervision for system of instruments of monetary and credit regulation of national economy .....56

### ACCOUNTING AND ANALYSIS SYSTEMS

*Zabolotskaya V.V., Fochan G.I.*

Key performance indicators of economic and financial model of financial and economic condition evaluation of SMES in the region .....65

*Egorov M.V.*

Features of intangible assets evaluation of the construction companies .....71

### LABOR MARKET

*Androsova G.A., Zabolotskikh L.Yu.*

Consumption of fitness services as an indicator of quality of life..... 78

### ENTREPRENEURSHIP

*Darmilova J.D., Kolesnikova M.V.*

State support of small innovative business (foreign experience).....84

*Pleshakova M.V.*

Institutional characteristics of entrepreneurial environment for good business .....93

### SCIENTIFIC LIFE

*Melnikova E.V., Melnikov A.S.*

Questions of the modern paradigm of development of socio-cultural spaces of the South of Russia .....100

ABSTRACT ..... 103

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ ..... 116

# АНАЛИЗ СУЩНОСТИ И СООТНОШЕНИЯ ПОНЯТИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ МЕЖОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ

*Н.Н. КУЛИКОВА, кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры экономики и инновационного предпринимательства,  
Московский технологический университет  
e-mail: karpuxinanatasha@yandex.ru*

## Аннотация

В современной практике и исследовательской деятельности для описания поведения субъектов хозяйствования используют различную терминологию. Поэтому в центре внимания автора статьи соотношение понятий «отношение», «взаимоотношение», «связи», «взаимосвязи», «взаимодействия» и разграничение понятий «организация», «предприятие» и «фирма». Автор на основе терминологического анализа обосновывает необходимость использования понятия «межорганизационные взаимоотношения» для характеристики отношений между субъектами хозяйствования, а также доказывает, что партнерство, кооперация, коллаборация и сеть являются формами межорганизационных взаимоотношений.

**Ключевые слова:** отношения, взаимоотношения, организация, фирма, сотрудничество, кооперация.

Для характеристики совместной деятельности, т.е. совместных действий нескольких хозяйствующих субъектов, направленных на получение конкретного результата, отечественные и зарубежные исследователи применяют различную терминологию: сетевое взаимодействие компаний, межфирменные взаимодействия, межфирменное партнерство, партнерские связи, межорганизационное сотрудничество, межорганизационные отношения, межорганизационные взаимодействия, межорганизационные взаимоотношения, межорганизационные связи, межфирменные сети, межфирмен-

ная кооперация, interorganizational networks, interfirm collaboration, interorganizational collaboration, interorganizational relationships, interorganizational relations, interorganizational interaction и др. При этом русские и английские термины не имеют при переводе точных совпадений и однозначных соответствий. Данный факт требует уточнения ситуации, когда уместно применение того или иного понятия.

Во-первых, определим, являются ли понятия «отношения», «взаимоотношения», «связь», «взаимосвязь» и «взаимодействие» синонимами и могут ли использоваться в различных контекстах как взаимозаменяемые и не нарушающие смыслового содержания; или же при кажущемся их сходстве они все-таки имеют разную смысловую нагрузку.

В основе сущности таких понятий, как «взаимоотношения», «связь», «взаимосвязь», «взаимодействие», лежит понятие «отношение». Категория «отношение» является общенаучным понятием, многие науки определяются как науки о тех или иных видах отношений. «Отношения» рассматривают в теории систем, кибернетики, теории управления, теории связи, математики, физики и других науках. При интерпретации отношений объектов любой природы родовым понятием выступает именно общая категория отношения в силу ее всеобщности.

«Отношение» – основная категория философии, введенная Аристотелем. «В мире существуют только вещи, их свойства и отношения, которые находятся в бесконечных связях и отношениях с другими вещами и свойствами» [3]. «Отношение имеет место там, где есть соотношенность, где одно не су-

существует без другого, где свойство одного существует благодаря наличию или отсутствию другого» [31]. «Отношение всегда имеет, по крайней мере, две стороны и эти стороны отношения есть соотносящиеся друг с другом вещи, поэтому невозможно охарактеризовать отношения, не характеризуя его сторон» [5]. Категория «отношение» предполагает «отношение между...» – между двумя или более объектами, предметами или явлениями.

Не случайно именно через понятие «отношение» многими исследователями определяется специфика «систем». Система – это множество взаимодействующих на основе определенных отношений элементов [35]. В силу своей всеобщности термин «отношения» приобретает предметно-содержательный характер только в случае его интерпретации применительно к какой-либо определенной системе [22]: формальной, неформальной, экономической, социальной, политической и т.п.

Термин «система» используют в тех случаях, когда возникает необходимость выделить что-то большое и сложное, не полностью сразу понятное, но при этом целое и единое. В современной науке большое значение придается изучению устойчивых, повторяющихся отношений элементов системы. Элементы системы, находясь в определенных связях, осуществляют по отношению друг к другу полезные действия и оказывают влияние друг на друга, имеют общую цель, которая часто не может быть достигнута по отдельности. Элементы системы заинтересованы друг в друге и через взаимное участие вместе реализуют взаимные интересы, таким образом, отношения элементов системы приобретают характер взаимовыгодных. То есть общность целей создает благоприятные условия для формирования взаимных отношений между элементами системы.

Так, системой является деловое партнерство предприятий, находящихся в отношениях друг с другом, с определенной целью в течение определенного периода с образованием целостности и единства. Целью делового партнерства является получение таких выгод, которых нельзя достичь в одиночку: максимизация выгоды друг от друга, повышение конкурентоспособности, создание синергетического эффекта. Партнеры заинтересованы друг в друге, вместе реализуют собственные

интересы через реализацию совместных интересов. Каждый деловой партнер получает определенную ценность от таких отношений, т.е. партнеры взаимозависимы.

При рассмотрении категории «отношение» как «отношение между...» важной особенностью является повторяемость отношений продолжительное время, благодаря чему формируется взаимность. Таким образом, мы «выходим» на понятие «взаимоотношение». М.Ю. Шерешева [23] определяет взаимоотношения как тип отношений, предполагающий взаимность. Контекст позволяет трактовать термин как взаимные (взаимообязывающие) отношения [32].

Переходя к использованию понятия «взаимоотношение», следует подчеркнуть, что по своей сути оно идентично понятию «отношение», но, кроме основного, несет определенный дополнительный смысл, указывающий на то, что отношение формируется на взаимной основе. Взаимоотношения представляют собой отношения предметов, явлений, взаимно связанных друг с другом или взаимно обусловленных [21]. Поэтому понятие «взаимоотношение» обладает общими признаками понятия «отношение», но при этом имеет специфические признаки [13, 20, 27]:

- влияние сторон предполагает встречную устойчивую взаимность;
- взаимоотношения предполагают зависимость относящихся сторон;
- взаимоотношение – это целостное явление, охватывающее все стороны взаимных отношений и их характеристики;
- взаимоотношения – встречные интегрированные отношения, которые проявляются в групповых эффектах сотрудничества;
- взаимоотношения управляются взаимодействиями;
- взаимоотношения итеративны, многократны. При этом будущие взаимодействия каждый раз все более эффективны, так как каждое последующее взаимодействие представляет собой повторение предыдущего;
- управление взаимоотношениями непрерывно приносит выгоды всем сторонам;
- взаимоотношения уникальны, они выстраиваются с каждым индивидуально, а не с группами;
- важным условием и результатом успешных, продолжительных взаимоотношений является доверие.



Взаимоотношения под воздействием определенных факторов повторяются вновь и вновь, т.е. приобретают устойчивую предопределенность повторения, или становятся системными.

Важным в понимании сущности категории «взаимоотношение» является то, что это не только отношения, формирующиеся на взаимной основе, но и отношения связанных друг с другом и взаимно обусловленных объектов, предметов или явлений. Поэтому тесно связана с категорией «отношение» категория «связь», хотя вопрос о соотношении этих понятий является дискуссионным. Не вдаваясь в глубокие онтологические исследования данного вопроса, отметим следующее. Долгое время термины «отношение» и «связь» использовались как синонимы или определялись через друг друга. Но с развитием системного подхода, теории управления, кибернетики и технологии стали рассматриваться как самостоятельные.

Понятие «связь» употребляется, когда два и более объекта, предмета или явления оказываются «в чем-то едины или выступают как одно», при этом может быть образован признак, которого не было у объектов, предметов или явлений до связи [30]. Но связь не является свойством объекта, предмета или явления. Связь выражает зависимость между объектами, предметами или явлениями, а также отражает «взаимообусловленности их существования и развития» [15], при этом отсутствие связи означает их взаимную независимость [26]. Связь возможна при наличии хотя бы двух объектов, предметов или явлений и отношений между ними, причем объекты, предметы или явления должны обладать совокупностью фиксированных и поддающихся наблюдению существенных свойств, для того чтобы определить их поведение в определенный момент времени. Поэтому вначале необходимо «познать каждую из сторон отношения (каждый объект), а затем только можно выявить связь как внешнее проявление взаимодействия» [5].

Наличие отношений и связей между объектами предполагает, что на уровне процессов происходит их воздействие друг на друга и изменение, т.е. имеет место взаимодействие. Как философская категория «взаимодействие» отражает процессы взаимодействия различных объектов, их взаимную обуслов-

ленность, а также порождение одним объектом другого [6], так как все, что происходит в мире, обязано постоянному взаимодействию вещей. «Взаимодействие представляет собой процесс, который всегда имеет некоторую протяженность во времени и связан с изменением состояний объектов, включенных во взаимодействие» [12]. Взаимодействие как процесс предполагает наличие отношений между объектами. Но отношение не является процессом. «Без отношения невозможно ни взаимодействие, ни взаимовлияние» [17].

С точки зрения системы, «взаимосвязь и взаимодействие не существуют изолированно от элементов системы, поскольку часто они включаются в ее структуру» [29]. Таким образом, элементы системы, находясь в неразрывной связи и в отношениях, взаимодействуют друг с другом. Следовательно, можно говорить о соотношении понятий «отношения», «взаимодействия» и «связи». И для того чтобы дать представление об объективной действительности, необходимо, во-первых, представить описание сущностей через понятие «отношение», а затем через понятия «взаимодействие» и «связь» дать описание действительных процессов и зависимостей. Поэтому представляется целесообразным использовать понятие «отношение» при описании поведения хозяйствующих субъектов. А в том случае, если хозяйствующие субъекты «небезразличны» друг другу, имеют взаимный интерес и строят свои отношения на взаимной основе, использовать понятие «взаимоотношение», которое более точно воспроизводит их поведение с точки зрения экономической действительности.

Во-вторых, для достижения цели исследования важно разграничить понятия «организация» и «фирма», поскольку различия между производными от них понятиями «межфирменный» и «межорганизационный» являются принципиальными.

Приставка «меж-» образует существительные и прилагательные со значением «между» [32]. А понятия «организация» и «фирма» часто в экономических исследованиях употребляются как синонимы. Кроме этого, наравне с понятиями «организация» и «фирма», довольно часто употребляется понятие «предприятие». Юристы объединяют эти три понятия в одно – субъекты хозяйственных правоотношений.

В Большой советской энциклопедии «организация (франц. organisation, от позднелат. organize – сообщаю стройный вид, устраиваю) – это внутренняя упорядоченность, согласованность взаимодействия более или менее дифференцированных и автономных частей целого, обусловленная его строением» [6].

Большой экономический словарь трактует организацию как «совокупность людей, групп, объединённых для достижения какой-либо цели, решения какой-либо задачи на основе принципов разделения труда, разделения обязанностей и иерархической структуры» [7].

В Гражданском кодексе РФ указано, что «юридическими лицами могут быть организации...» [1]. В Налоговом кодексе РФ организации определяются как «юридические лица...» [2]. Выделяют неформальные и формальные организации. Формальные организации обладают правом юридического лица и подразделяются на коммерческие (в качестве основной цели своей деятельности преследуют извлечение прибыли) и некоммерческие (не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками) организации.

Предприятие – «производственное или хозяйственное учреждение: завод, фабрика, мастерская» [32]. Если речь идет о правоотношениях, то «предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом как имущественный комплекс признаётся недвижимостью» [1]. Являясь юридическим лицом, предприятие представляет собой коммерческую организацию. Но предприятие может не являться юридическим лицом, например, если оно находится в подчинении у индивидуального предпринимателя или является филиалом.

Фирма (от итал. firma) – самое общее название предприятия, компании, хозяйственного общества, коммерческой организации [28]; хозяйственное, торговое или промышленное предприятие, пользующееся правами юридического лица [11].

Необходимо отметить, что в законодательстве РФ, регулирующем экономические отношения, не используется понятие фирмы. Но в экономической литературе и хозяйственной

практике широко используют понятие фирмы как предпринимательской организации, обладающей хозяйственной самостоятельностью в решении вопросов. Фирма является основным экономическим агентом рыночной экономики – это «юридически самостоятельная организация, осуществляющая предпринимательскую деятельность». При этом фирма может включать одно или несколько предприятий [24]. «Фирма» – не юридическая, а экономическая категория. Для фирмы как хозяйствующего субъекта важным является вовлеченность в рыночный обмен и целевая ориентация на максимизацию прибыли. Фирма является коммерческой организацией, но не любая организация будет фирмой. Если предприятие является юридическим лицом и коммерческой организацией, то «предприятие» и «фирма» будут синонимами. А если предприятие рассматривать как имущественный комплекс, то фирма может осуществлять свою деятельность на одном предприятии или на многих одновременно.

Таким образом, понятия «организация», «предприятие», «фирма» существуют в разных «плоскостях» экономического знания. Термин «фирма» следует употреблять, когда речь идет о свободном участнике рыночных отношений, целями которого является только получение прибыли. Термин «предприятие» уместно использовать, когда исследуется обособленный имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Термин «организация» имеет законодательную основу, употребляется для характеристики юридического лица и указывает на некое организационное обособление хозяйствующих субъектов, ведущих коммерческую деятельность. Поэтому представляется целесообразным для описания взаимоотношений хозяйствующих субъектов (не только фирм, но и других организаций), между собой формально независимых, использовать понятие «межорганизационные взаимоотношения».

А так как взаимный интерес организаций реализуется через совместные действия или сотрудничество, то для понимания сущности межорганизационных взаимоотношений важно разграничить термины «партнерство», «кооперация», «коллаборация», «сеть», которые часто употребляются как синонимы сотрудничества.

Рассмотрим, как трактуются термины в общих и специальных энциклопедических словарях и справочниках.

Сотрудничество – участие в каком-либо общем деле; совместные действия, деятельность [11]; действие по глаголу сотрудничать; совместная деятельность [34].

Партнерство от латинского *part* – часть единого целого, от французского – *partenaire*, также в английском однокоренные слова – *partner*, *portion*, *partition* – сонаследник, порция, доля, разделение; т.е. с партнером сонаследуют или разделяют что-либо. Так, С.И. Ожегов определяет партнера как участника какой-нибудь совместной деятельности [32]. Партнерство – это «форма организации совместной экономической деятельности нескольких физических или юридических лиц» [28].

Кооперация (от лат. *cooperatio* – сотрудничество) – это различные виды сотрудничества. Кооперация – «это особая форма организации труда, при которой большое число людей совместно участвует в одном и том же или в разных, но связанных между собой процессах труда» [11]. Кооперирование определяется как «установление длительных производственных связей между предприятиями, каждое из которых специализируется на производстве отдельных частей единого изделия» [28].

Слово «коллаборация» происходит от лат. *collaboreo* – «работать совместно», а точнее, от лат. *co* – «с, вместе» и *laboreo* – «работать». Коллаборировать – сотрудничать [36].

Сеть – это «совокупность расположенных, рассеянных на какой-нибудь территории и связанных одной системой учреждений, предприятий и лиц» [34].

Таким образом, общность данных терминов в том, что они предполагают совместную деятельность определенного количества лиц, хозяйствующих субъектов. Но надо заметить, что определения в энциклопедической трактовке в явной форме не раскрывают существенных отличий терминов друг от друга, которые позволили бы сравнить их между собой и определить, в каких они состоят отношениях. Поэтому рассмотрим, как трактуются термины в научной и учебной литературе.

В сотрудничестве вовлечены непосредственные участники хозяйственных процессов – исполнители хозяйственных работ.

Сотрудничество означает взаимодействие между участниками деятельности, в ходе которой они согласовывают и координируют свои действия с действиями других [25]. При этом совместные действия «направлены на достижение совместной цели участников, согласованной и принятой ими в качестве таковой. Сотрудничество имеет четкие границы совместной деятельности, часто складывается на свободном рынке между конкурентами в виде разовых договоров [9].

Партнерство – это взаимовыгодное сотрудничество; заключается в равноправии участников совместной деятельности, предусматривает равные права, обязанности и взаимную ответственность каждой из сторон. Партнерство реализуется на основе товарно-денежных связей. Партнерами являются собственники средств производства, и партнерство предполагает экономическую обособленность участников. При этом партнерство часто не исключает конкуренцию его участников [10]. Часто «партнерство» и «партнер» – это имиджевый аспект совместной деятельности.

Кооперация – это универсальная форма организации совместной деятельности, основанная на сотрудничестве двух или нескольких предприятий. Кооперация основана на разделении труда (специализации): каждый участник выполняет определенные процессы из заданной последовательности, при этом принимает результаты от других участников и отдает собственные результаты другим участникам. Кооперация реализуется «на договорной основе без потери предприятиями своей хозяйственной и юридической самостоятельности» [19]. Часто в кооперации участвуют компании, относящиеся к разным рынкам и имеющие разные интересы. Аутсорсинг, субконтрактинг, франчайзинг, совместное производство, поставка комплектующих и оборудования для предприятий, промышленные кластеры – наиболее распространенные виды промышленной кооперации.

Коллаборация определяется как высшая, интерактивная форма кооперации [33]; новая форма кооперации в глобальной среде экономики знаний [8]. В большинстве работ коллаборацию определяют как сотрудничество исследователей или хозяйствующих субъектов в экономике знаний, интеллектуальной сфере для получения продуктовых и процессных

инноваций. Так, при коллаборации партнеры, имеющие различные мнения относительно одной и той же проблемы, могут конструктивно подходить к разногласиям и находить решения, которые выходят за рамки индивидуального видения каждого партнера [38, 39]; происходит одновременное участие двух и более партнеров, за счет которого результат их совместной деятельности больше суммы отдельных действий каждого участника, так как участники вкладывают свое и одновременно учатся у других [14].

В основе сетей также лежит кооперация хозяйствующих субъектов. Сеть – это «специфическая форма сотрудничества и взаимозависимости между хозяйствующими субъектами, для которой характерны два признака: в сети участвуют как минимум три компании-контрагента; партнеры-участники согласовывают свои функции, но не объединяют их» [37]. Сеть – это объединение предприятий, взаимодействующих на рынке с целью оптимизации производственных ресурсов на взаимовыгодных условиях [18]. Сети помогают получать доступ к ресурсам партнера и достигать максимального синергетического эффекта от их использования [16]. Сеть обязательно сочетает элементы рынка и иерархическую координацию действий, при этом кооперационные и информационные связи участников ставятся на первое место, а имущественные связи могут присутствовать в форме долевого участия [4].

Анализ литературы по данной теме позволил выявить, что требуется разграничить содержание рассматриваемых терминов как экономических категорий, исходя из критерия глубины развития совместной деятельности. Сотрудничество – это базовый, но в то же время наиболее массовый, уровень совместной деятельности хозяйствующих субъектов, так как часто носит разовый характер. Углубление сотрудничества приводит к новому уровню совместной деятельности хозяйствующих субъектов – партнерству. Партнерство может иметь форму кооперации, в основе которой лежит коллективность. При возрастании значимости взаимодополнения партнеров для достижения особых синергетических эффектов образуется следующий уровень – коллаборация. В случае кооперации организаций, имеющих разные цели при комплементарной ресурсной базе, образуется самый устойчи-

вый уровень совместной деятельности хозяйствующих субъектов – сеть. Поэтому сделаем вывод, что сотрудничество, партнерство, кооперация, коллаборация и сеть являются формами межорганизационных взаимоотношений, различающимися целеполаганием.

Таким образом, рассмотрение сути понятий, которые используются для описания поведения субъектов хозяйствования, позволяет с обоснованных позиций оценить накопленный опыт их интерпретации и явно увидеть их смешение. Очевидно, причиной этого является органическое соотношение понятий. Но это не должно быть оправданием смешения понятий, которые не могут рассматриваться как синонимы и не могут использоваться в различных контекстах как взаимозаменяемые.

### Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)
2. Налоговый кодекс РФ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/)
3. *Аристотель*. Сочинения: в 4 т. М., 1978. Т. 2.
4. *Асаул А.Н.* Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства / А.Н. Асаул [и др.]; под ред. А.Н. Асаула. СПб, 2008.
5. *Батурин Н.А.* Психология оценивания и оценки: учеб. пособие. Челябинск, 2000. Ч. 1.
6. Большая советская энциклопедия. 3-е изд. М., 2008.
7. *Борисов А.Б.* Большой экономический словарь. М., 2003.
8. *Василенко Н.В.* Институциональные особенности коллаборации в организационных структурах инновационной экономики // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2016. № 4 (246).
9. *Государев М.А.* Анализ развития форм межфирменных отношений // Экономический анализ: теория и практика. 2006. №2 (59).
10. *Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е.* Психология бизнеса. М., 1998.
11. *Ефремова Т.Ф.* Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. М., 2000.
12. *Жбанкова И.И.* Философские принципы в научном познании. Минск, 1974.
13. *Иванов А.Г., Юлдашева О.У.* Маркетинг взаимоотношений и управление потенциа-



- лом покупателя на рынках B2B: монография. СПб., 2004.
14. *Инишаков О.В.* Коллаборация как глобальная форма организации экономики знаний // Экономика региона. 2013. № 3 (35).
15. *Казаков Б.Н.* Словарь научных терминов: справочное пособие. Казань, 2008.
16. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / пер. с англ.; под науч. ред. О. И. Шкаратана. М., 2000.
17. *Коломинский Я.Л.* Социальная психология взаимоотношений в малых группах: учеб. пособие для психологов, педагогов, социологов. М., 2010.
18. *Костак Р.М.* Сетевые формы организации бизнеса как фактор борьбы с кризисными явлениями в экономике // Кризисные явления в мировой экономике и политике (мировое развитие). М., 2010. Вып. 6.
19. *Кушнир И.В.* Экономика предприятия: учеб. для вузов. М., 2015.
20. *Куц С.П., Смирнова М.М.* Управление взаимоотношениями в российских компаниях: разработка концептуальной модели исследования // Научные доклады №31 (R)–2006. СПб., 2006.
21. Малый академический словарь / ред. А.П. Евгеньева. М., 1957–1984.
22. *Матвеева А.А., Калита В.А.* Сущность и содержание понятия «Отношение» // Научные исследования: от теории к практике. 2015. Т. 1, № 2 (3). С. 317–321.
23. Методология исследования сетевых форм организации бизнеса: кол. монография / М.А. Бек, Н.Н. Бек, Е.В. Бузулукова и др.; под науч. ред. М.Ю. Шерешевой. М., 2014.
24. Микроэкономика. Основы теории рыночной экономики: учеб. пособие / Л.Л. Савелло, Иванова М.А., Карташов Б.А., Андреев Г.Н.; под ред. Л.С. Шаховской. Волгоград, 2006.
25. *Миронов Е.А.* Прагматика сотрудничества. Технологии сотрудничества в менеджменте. СПб., 2013.
26. Новая философская энциклопедия: в 4 т. / ред. совет: В.С. Степин и др. М., 2010.
27. *Пепперс Д.* Управление отношениями с клиентами: Как превратить базу ваших клиентов в деньги / Дон Пепперс, Марта Роджерс; пер. с англ. Д.Л. Раевской, С.Н. Живаевой; под ред. С.Н. Хромова-Борисова, Ю.В. Вронского, В.В. Титова. М., 2006.
28. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М., 1999.
29. *Рузавин Г.И.* Методология научного исследования: учеб. пособие для вузов. М., 1999.
30. *Селиванов Ф.А., Ганопольский М.Г.* Категории отношения, связи и коммуникации в контексте развития кибернетических идей // Вестник кибернетики. 2008. № 7.
31. *Селиванов Ф.А.* Избранное. Тюмень, 1998.
32. Словарь русского языка: 70000 слов / С.И. Ожегов; под ред. Н.Ю. Шведовой. 22-е изд., стер. М., 1990.
33. *Смординская Н.В.* Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу. М., 2015.
34. *Ушаков Д.Н.* Толковый словарь русского языка. М., 2005.
35. *Холл А.Д., Фейджин Р.Е.* Определение понятия системы // Исследования по общей теории систем / общ. ред. В.И. Садовского, Э.Г. Юдина. М., 1969.
36. *Чудинов А.Н.* Словарь иностранных слов, вошедших в состав русского языка. СПб., 1894.
37. *Шерешева М.Ю.* Формы сетевого взаимодействия компаний: курс лекций. М., 2010.
38. *Gray B.* Collaborating: Finding Common Ground for Multiparty Problems. San Francisco: Jossey-Bass, 1989.
39. *Hickman G.R.* Leading Organizations Perspectives for a New Era Third Edition. University of Richmond, 2015.

# РАЗНООБРАЗИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ АКТОРОВ РЫНОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА<sup>1</sup>

*Т.Е. ИВАНОВА, кандидат экономических наук,  
доцент кафедры мировой  
экономики и менеджмента,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: ite15@mail.ru*

*А.Д. ЗАРЕЦКИЙ, доктор экономических наук,  
профессор кафедры мировой  
экономики и менеджмента,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: zad94@mail.ru*

## Аннотация

Статья посвящена анализу экономических ценностей различных субъектов рыночного пространства, формируемого в современной России. Отражены философские, психологические и экономические аспекты феномена ценностей, позволяющие дать сравнительную характеристику ценностных ориентаций, лежащих в основе рыночного поведения акторов, которые оказывают влияние на институциональные условия бизнес-среды. Акцентировано внимание на практике создания общих ценностей с позиции сближения экономических интересов стейкхолдеров.

*Ключевые слова:* экономические ценности, предпринимательская среда, ценностные ориентиры, разнообразие экономических ценностей, общие ценности.

С развитием рыночной модели российской экономики особую значимость приобретают вопросы о том, какими ценностями руководствуется бизнес и другие акторы рыночного пространства в своих стратегиях и тактических решениях, в какой форме и степени они отражаются на представлениях о справедливости, позволяют добиваться поставленных целей и самореализации, способствуют повышению качества жизни. Однако учет ценностных мотиваций при формировании новых институциональных конструкций предпринимательской среды, осуществляемой в рамках государственного регулирования, практически отсутствует. Вместе с тем экономические

ценности различных акторов рыночного пространства, воспринимаемого не только сфера товарного обмена, а более широко, ценности, облакаемые в их общественно-экономические интересы, отношение к созидательному труду, условиям распределения доходов, следует рассматривать в качестве одного из приоритетных институциональных факторов развития в стране бизнес-среды, увеличения численности инновационного предпринимательства.

Ценность как особый социальный феномен отражает важнейшие принципы, влияющие на мотивацию человеческой деятельности, формируемые на основе общественной практики и индивидуальных представлений человека о высокой значимости и полезности его действий в рамках определенного конкретно-исторического периода, национальной культуры и традиций [3]. При этом возникают определенные *ценностные ориентации*, отражающие избирательное отношение человека к ценностям. Они влияют на его менталитет и предпочтения в выборе модели рыночного поведения, способны трансформироваться в зависимости от текущей политико-экономической ситуации, изменений в правовом поле, региональных особенностей, уровня развития человеческого капитала.

Теория ценностей, активно развиваемая в последние годы, является предметом аксиологии – философского учения, где ценности исследуются как цели, смыслы и критерии оценки бытия. Психологами установлено, что общее число ценностей, являющихся достоя-

<sup>1</sup> Публикация подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта № 17–02–00494.

нием человека, сравнительно не велико и все люди в различной степени обладают примерно одними и теми же ценностями, представляющими устойчивые убеждения о жизненных целях и предпочтительных способах действий для их достижения. В методиках М. Рокича [8] анализируются два типа ценностей: терминальные ценности-цели и инструментальные ценности-средства. К первым относятся: интересная работа и активная занятость, обеспеченная счастливая семейная жизнь, здоровье, общественное признание, т.е. все, к чему стремится человек. Инструментальные ценности отражают сложившиеся личностные стандарты и нормы поведения, убежденность, что именно они являются предпочтительными для достижения жизненных целей. Таковыми являются: рационализм, амбициозность, независимость, ответственность, честность, образованность и другие качества, набор которых различен и дифференцирует модели поведения. Инструментальные ценности подчинены ценностям-целям, именно они формируют характер и стиль гражданского поведения, границы и степень дозволенного в формах конкурентного соперничества, добровольное принятие груза социальной ответственности, участие в благотворительности и социальном инвестировании.

Одним из первых соотечественников, развивавших онтологические аспекты теории ценностей, является русский философ Н. Лосский [6], который расширил представления о теоретическом и мировоззренческом содержании природы ценностей, их структуры, иерархии, осуществил анализ ценностных приоритетов и установок как отдельной личности, так и групп, сообщества. Экономические ценности в хозяйственной жизни российского общества стали предметом изучения с выходом работы С. Булгакова «Философия хозяйства».

Несмотря на глубокий философский задел, в экономических науках сохраняются значительные пробелы в толковании и практическом использовании феномена ценности применительно к экономическим взаимоотношениям, где от ценностных ориентаций участников рынка, включая государственные структуры, зависит уровень развития, эффективности и безопасности национальной экономики роста личного благополучия граждан.

В рыночной экономике само предпринимательство, производящее национальное благо для общества, является неоспоримой ценностью, поскольку обладает способностью ускорять или замедлять социальный прогресс, влиять на благосостояние населения, напряженность социально-экономической обстановки, перспективы развития и т.д. Высокую значимость имеют ценности самих предпринимателей, влияющие на причины и мотивы выбора сферы бизнеса, стремление к личной свободе и независимости, развитию профессиональных способностей и самореализации и др.

Ценностные ориентиры и характер деятельности субъектов предпринимательства являются важными индикаторами делового климата в стране, условием экономической стабильности; критериями социально-гуманитарной составляющей долгосрочных планов и стратегий, структуры государственного бюджета, принципов государственной политики в области международных отношений.

Формирование современной предпринимательской среды и привитие новых форм экономического поведения на основе либеральных принципов взаимодействия основных акторов социально-экономических процессов предполагает модернизацию институциональной модели хозяйственных отношений в направлении придания большей значимости учету и согласованию экономических интересов участников воспроизводственного процесса как важнейшей гуманитарной ценности рыночной экономики и показателя социального прогресса [3]. Сложность выработки модели и институциональных атрибутов экономической политики и их внедрения в реальную практику обусловлена многими причинами, среди которых большое значение имеют отечественные особенности перехода к рыночным отношениям, связанные с длительными и сложными процессами трансформации механизмов и ценностей социалистического способа хозяйствования в либерально-рыночные ценности при сохраняющейся зависимости от предшествующей советской модели, ядром которой являлся административно-иерархический тип управления народным хозяйством. В целом, как отмечают исследователи, для каждого из этапов развития предпринимательства в России начиная с XIX в. «характерно особое состояние цен-

ностной среды»: от православной хозяйственной этики до медленно возрождающихся традиций российского предпринимательства и укоренившихся ценностей либерального и криминального предпринимательства [7].

Об этом свидетельствует множество примеров. В частности, в исследовании ВЦИОМ «Ценностные ориентации советских и постсоветских элит» (1995) установлено глубокое расхождение ценностных взглядов «новой элиты и основной массы населения России в связи с проводимой приватизацией и в целом с проведением шоковой реформы, что выразилось в молчаливом конфликтном сосуществовании традиционных русских коллективистских ценностей, убеждений социалистического характера, укоренившихся в предшествующую эпоху, и индивидуалистических ценностей и буржуазно-либеральных взглядов на жизнь» [5].

На фоне роста олигархических капиталов и увеличения числа «русских ротшильдов» не только появились профессиональные руководители крупного бизнеса, но и образовался специфический элитный слой – «номенклатурный праздный класс», ценности которого выражаются в демонстративной праздности («не труд» как высшая моральная ценность); демонстративном потреблении («жизнь в роскоши»); расточительстве, тесно связанном со стремлением к престижу; практически неограниченных привилегиях, отличающих данную личность от окружающих.

К праздному классу тесно примыкает «класс интеллектуалов» – один из символов постиндустриального общества, также одна из наиболее обеспеченных социальных групп, интересы которой отличны от интересов иных социальных групп, срastaются, как правило, с интересами крупного бизнеса, что позволяет перераспределять в свою пользу значительную часть общественного богатства [2]. Без комментариев оставляем ценности и интересы криминалитета, создающего в массовом сознании устойчивое мнение о том, что заработать большие деньги можно, только нарушая законы.

Особого внимания заслуживают экономические ценности представителей малого и среднего бизнеса. С его деятельностью и ассоциируется само предпринимательство, составляющее основу среднего класса и подразумеваемое как главный субъект, для кото-

рого в первую очередь и должна формироваться благоприятная предпринимательская среда. Ценностные ориентации предпринимателей предопределяются профессиональными качествами, такими как рациональность, инициативность, независимость, риск, индивидуализм, инновационность и др., и социально-экономическими условиями, сложившимися на текущий момент в стране и во многом связанными с государственной политикой и традициями деятельности в сфере бизнеса.

При этом в России, в отличие от стран Запада, как показывают проводимые исследования и практика, в силу определяющей роли государства в различных сферах занятости на протяжении длительного периода большая часть населения рассчитывает на государственный патернализм. В связи с этим наблюдаются отстраненность и нежелание заниматься предпринимательской деятельностью у значительной части населения, что, в свою очередь, способствует сохранению в обществе ценностей советского периода при определенной адаптации к неопределенности и изменчивости нормативно-правовых регуляторов хозяйственной деятельности [1].

Как отмечают исследователи, субъекты российского предпринимательства склонны ориентироваться на ценности исходя из собственного опыта и рыночных реалий, а не из провозглашаемых государством идеальных ориентиров модернизации и инновационности. Предприниматели, как и общество в целом, в большей степени разделяют ценности семьи, жизни и общения (эти ценности входят в интегрирующее ядро). В то же время независимость, инициативность и свобода занимают высшее положение в системе ценностей предпринимателей. Источником новых ценностей, идущих вразрез с патернализмом и традиционностью, выступают формируемые социальные институты российского общества, заимствующие модели западного предпринимательства и направленные на устранение причин, негативно влияющих на мотивацию предпринимательской активности населения, – высоких налогов, коррупции, бюрократии, рейдерства и т. д.

Таким образом, ценности и ценностные ориентации предпринимателей в постсоветском Российском обществе следует рассматривать как сохраняющуюся основу



мотивационной системы, стимулирующей заинтересованность в достижении максимальных экономических и социальных результатов деятельности, ориентированной на материальные и социально-личностные критерии успеха. Исследования российских социологов показывают, что российские предприниматели в большей степени, чем их зарубежные партнеры, ориентированы на факторы мотивации, истоки которых лежат во внешней среде. Это свидетельствует о приоритетности, с одной стороны, усилий, направленных на создание институциональных условий для ведения/создания бизнеса, появления новых возможностей для предпринимателей, а с другой – условий для реализации личных качеств индивидов, позволяющих использовать в качестве мотивов предпринимательской деятельности внутренние стимулы.

Проведенный анализ свидетельствует о разнообразии ценностных ориентаций различных социальных групп современного российского общества, что указывает на объективное отсутствие гармонии в интересах, касающихся их деятельности. Тем не менее необходимость улучшения экономического климата, усиления мотивационных механизмов для реальных производителей товаров и услуг требует выявления причинно-следственных связей между содержанием ценностных установок общества в лице государства и базисом предпринимательской среды в лице предпринимателей.

Одним из направлений в решении рассматриваемой проблемы, получающей практическое воплощение, является концепция создания и приумножения «общих ценностей», формируемых кругом заинтересованных сторон (стейкхолдеров), включая предпринимателей и властные структуры, в формате реагирования на нужды и потребности сообщества, как одной из форм социального маркетинга [4]. Круг стейкхолдеров, связанных цепочкой создания стоимости, рассматривается как неотъемлемая часть внешней среды бизнеса, воздействующая на производителя и способствующая его коммерческому успеху и созданию имиджа. Это оказывает безусловное позитивное влияние как на отдельную фирму, так и предпринимательский климат в целом, трансформируя общие ценности в целеполагание и корпоративные миссии и стратегии. Пересечение и столкновение интере-

сов мотивирует стремление к устойчивости и развитию конкурентных преимуществ, согласование – важно для укрепления партнерства, принятия решений по программам социального инвестирования, благотворительности и др.

Концепция создания общих ценностей (CSV) бизнеса была разработана в 2006 г. Майклом Портером и Марком Крамером и ориентирована не только на акционеров компании, но и на общество в целом. Концепция исходит из того, что рынки формируются не только экономическими, но и социальными потребностями, что общие ценности – это ценности не конкретных людей, а гражданского общества или местного сообщества, т.е. речь идет о более широком понимании экономической и социальной выгоды. Внедрение принципов концепции создания общей ценности можно рассматривать как новый гуманистический тренд партнерских взаимоотношений заинтересованных сторон, разделяющих взгляды на рыночные ценности, который способствует позитивному восприятию предпринимательства, содействия его рыночному успеху [4].

Проведенный анализ показывает и противоречивость рыночных ценностей: с одной стороны, они пробуждают инициативу, активность, энергию людей, расширяют возможности для развития способностей и творчества личности. С другой стороны, развитие экономического либерализма и конкуренции ради прибыли приводит к таким последствиям, как двойная мораль, всеобщее отчуждение, криминал. В ходе создания общих ценностей в обществе формируются культура ответственного поведения, строится базис отношений, способных стать инновационным институциональным фактором эффективной предпринимательской среды.

### **Библиографический список**

1. *Васянин М.С.* Ценности и ценностные ориентации предпринимателей в современном российском обществе: автореф. дис. ... канд. социол. наук. Пенза, 2013.
2. *Головачев Б.В., Косова Л.Б.* Ценностные ориентации советских и постсоветских элит // Куда идет Россия?.. Альтернативы общественного развития: материалы Междунар. симпозиума. М., 1995.

3. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Гуманистические ценности рыночной экономики // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. Краснодар, 2015.
4. Иванова Т.Е. Общие ценности компаний, инвестирующих в людей // Экономика: теория и практика. 2017. № 2 (46).
5. Кара-Мурза С. Конфликт ценностей в постсоветской России. URL: <http://old.centero.ru/digest/konflikt-tsennostej-v-postsovetskoj-rossii>
6. Лосский Н. О. Ценность и бытие. Бог и царство Божие как основа ценностей. URL: <http://psylib.org.ua/books/lossn01/index.htm>
7. Сазанова С.Л. Эволюция ценностей и стимулов хозяйствования в России (XIX–XXI вв.): содержание, основные этапы. Факторы динамики предпринимательства и предпринимательской деятельности в России // Вестник ГУУ. 2016. №12.
8. Rokeach M. The nature of human values. New York, 1973.

# ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ РОССИИ

*Д.Г. БОНДАРЕВ, кандидат экономических наук, доцент  
кафедры теоретической экономики,  
Кубанский государственный университет.  
e-mail: bondarev@mail.kubsu.ru*

## Аннотация

Международные экономические санкции, направленные на лишение целевой страны определенных выгод от торговли, принимают форму все более привычного инструмента политического воздействия. Ввиду этого становится важным выявление процедур оценки влияния международных бойкотов и эмбарго на вовлеченных в них контрагентов, позволяющих проводить количественное исследование эффективности санкций как инструмента международной политики.

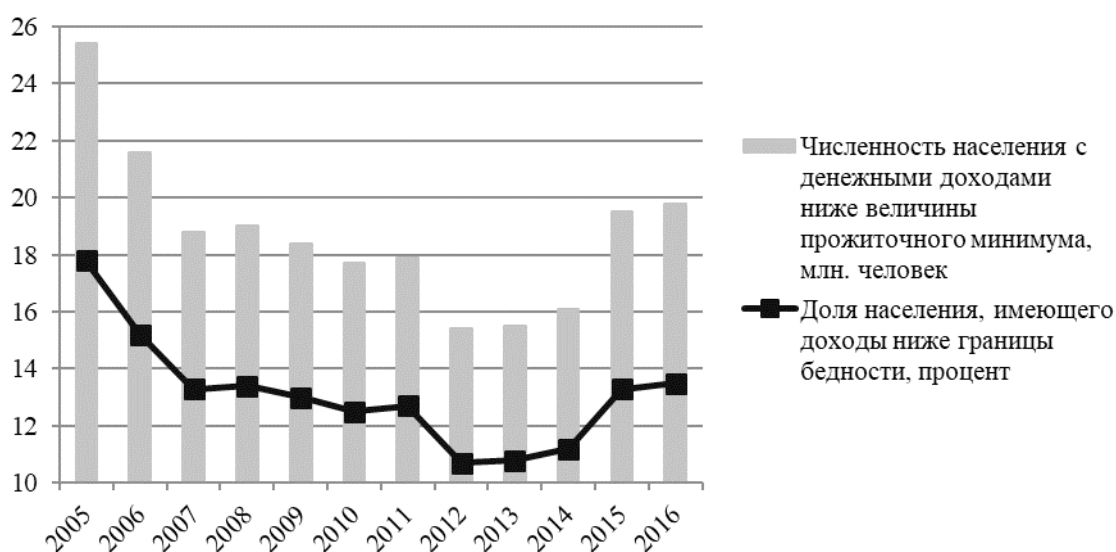
**Ключевые слова:** экономические санкции, внешнеторговый оборот, гравитационная модель внешней торговли.

Последствия двух экономических шоков, разрушительной синергетикой потрясших экономику России в 2014 г., по-прежнему

остаются значительными. Одним из них выступил комплекс экономических санкций, последовавших за геополитической напряженностью марта 2014 г. Другим – падение цен на углеводороды на мировом сырьевом рынке, катализированное неадекватной, по мнению ведущих российских экономистов [3], политикой Центрального банка РФ.

Сложившаяся ситуация, как отмечает ряд авторов [17], привела в том числе к тому, что средние потери для компаний РФ, находящихся под санкциями, составили около одной трети их операционной прибыли, более половины стоимости активов и примерно трети штата сотрудников по сравнению с их несанкционированными коллегами.

Масштабным показателем последствий постсанкционного периода служит динамика уровня бедности. Анализ соотношения денежных доходов населения и величины прожиточного минимума по РФ (см. рисунок)



Динамика уровня бедности в РФ (по данным Росстата)

позволяет сделать ряд замечаний. Уровень бедности демонстрировал значительное снижение за последние десятилетие, что привело к существенному росту среднего класса. Однако в постсанкционный период, ввиду снижения доходов населения наметилась обратная динамика и уровень бедности ощутимо вырос. Примечательно, что за период после кризиса 1998–1999 гг. и до начала действия санкций рост уровня бедности в основном был отрицательным. Причем эта динамика не нарушалась даже во время кризиса 2008–2009 гг.

История вопроса применения международных санкций имеет довольно глубокие корни. Россия, в свою очередь, не однократно становилась объектом ограничительных мер со стороны западных стран. Так, уже в XVI в., доказательно утверждает Е.В. Лаптева [9], формируется понятие ограничительных мер на внешнюю торговлю и персональных санкций (в форме ограничения передвижения) как инструмента международного политического давления на Россию. В настоящее же время международные экономические санкции становятся все более привычным инструментом политического взаимодействия (давления) между государствами.

Решение ряда западных стран о применении санкций к РФ в 2014 г. вскоре породило обеспокоенность среди некоторых из них. Особенно она коснулась стран – членов Евросоюза. Последствия санкций, как правило, развиваются адекватно предполагаемому сценарию, когда он противопоставляет экономически сильные факторы слабым, но даже в этом случае действие ограничительных мер испытывают обе стороны. Введение санкций подразумевает разрыв сложившихся экономических взаимоотношений, которые, очевидно, сформировались ранее ввиду взаимовыгодного сотрудничества. Таким образом, даже для налагающих санкции контрагентов их эффект может оказаться дорогостоящим [8]. Тем более это относится к более симметричным взаимоотношениям, как в случае с западом и РФ. Здесь конфликт интересов имеет значительный потенциал для взаимного ущерба. Представители отдельных западных стран, в основном попавших под действие контрсанкций, критикуют политику, направленную против РФ, ввиду экономических послед-

ствий, которые испытывают их собственные экономики.

Так, министр иностранных дел Испании Хосе Мануэль Гарсия-Маргальо в марте 2015 г. заявил, что санкции «никому не выгодны» [12], а премьер-министр Венгрии Виктор Орбан в августе 2014 г. отметил, что политика санкционирования вызовет «больше вреда для нас, чем для России» [5]. Президент Греции Алексис Ципрас в феврале 2017 г. обозначил: «наложенные санкции и ответные меры исключительно сильно сказались на греческой экономике» [10]. Премьер-министр Словакии Роберт Фицо уже в августе 2014 г. ставил вопрос: «Почему мы должны ставить под угрозу экономику ЕС?» [11], а в августе 2016 г. заявил, что необходимо восстановить отношения между ЕС и Россией [18].

Таким образом, поскольку эффективность санкций как инструмента международной политики по-прежнему вызывает большие сомнения, важным становится выявление аналитических инструментов, позволяющих определить влияние санкций на вовлеченных в них контрагентов. В данной статье мы анализируем гравитационный подход для определения влияния введенных ограничений на внешнюю торговлю РФ.

Полвека назад Ян Тинберген [14] использовал аналогию с универсальным законом тяготения Ньютона для описания моделей двусторонних совокупных торговых потоков между двумя странами А и В. Эта аналогия получила название «гравитационное уравнение международной торговли», и с тех пор является одной из наиболее надежных эмпирических находок в экономике: двусторонняя торговля между двумя странами пропорциональна величине, измеренной по ВВП, и обратно пропорциональна географическому расстоянию между ними:

$$T_{AB} \propto \frac{(GDP_A)^\alpha (GDP_B)^\beta}{(Dist_{AB})^\varepsilon}.$$

Стабильность и надежность так называемого гравитационного уравнения в международной торговле с течением времени и в разных выборках стран и методологий связаны с соответствующими характеристиками эмпирических данных, используемых для его построения. Будь то роль расстояния между странами или величины валового внутрен-



него продукта, эти показатели чрезвычайно устойчивы (не имеют значительных отклонений) во времени, какими бы методами они не измерялись. Так, А. Дисдер и К. Хэд используют метаанализ 1467 оценок коэффициента расстояния  $\epsilon$  в уравнениях гравитационного типа в 103 статьях [4]. Оцененный ими коэффициент расстояния имеет незначительную дисперсию со средневзвешенным значением 1,07 (невзвешенное среднее значение равно 0,9) и 90% оценок, принадлежат интервалу между 0,28 и 1,55. Несмотря на эту дисперсию, коэффициент  $\epsilon$  обладает чрезвычайно стабильными характеристиками, колеблющимися около 1, в более чем за столетие рассмотренных данных. Хотя небольшое увеличение коэффициента расстояния все же наблюдается начиная с 1950 г. Коэффициенты «экономической мощи» – величины ВВП ( $\alpha$  и  $\beta$ ) – также стабильны и близки к 1. Дж.Е. Андерсон и ван Винкоп [1] показывают, как учитывать предположение Армингтона (товары, участвующие в международном обмене различаются страной производителем) и как конкретно бороться с различиями в размерах стран. С. Сантос и С. Тенрейро [13], Е. Хелпман, М.Дж. Мелиц и И. Рубинштейн [16], Дж. Итон, С. Кортум и С. Сотело [7] показывают, как формировать матрицу двусторонних торговых потоков для оценки гравитационных уравнений.

При проведении гравитационного исследования предполагается, что эмпирические данные, основанные на уравнении силы тяжести подтверждают наличие взаимосвязи двусторонних торговых потоков с экономическим «размером» стран и географическими переменными. Причем ожидается, что двусторонняя торговля отражает положительное влияние экономического потенциала стран и отрицательное влияние расстояния между ними.

Эти факторы имеют аналогию с силой притяжения и силой сопротивления в ньютоновской физике, с чем связано название гравитационной модели. Гравитационная модель объясняет двусторонние совокупные торговые потоки с использованием логарифмического уравнения:

$$\ln BITRADE_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{it} + \beta_2 \ln GDP_{jt} + \beta_3 \ln POP_{it} + \beta_4 \ln POP_{jt} + \beta_5 \ln DIST_{ij} + \beta_6 A_i + u_{ijt},$$

где  $BITRADE_{ijt}$  – обозначает объем двусторонних торговых потоков между

страной  $i$  и страной  $j$  за период  $t$ ;  $GDP_{it}$  и  $GDP_{jt}$  – валовой внутренний продукт стран  $i$  и  $j$  за этот же период;  $POP_{it}$  и  $POP_{jt}$  – население соответствующих стран;  $DIST_{ij}$  – расстояние между ними;  $A_i$  – множество других факторов (обычно фиктивных переменных), либо поддерживающих, либо ограничивающих торговлю между странами, и  $u_{ijt}$  – случайная ошибка.

Также обобщенная спецификация может включать ВВП, пересчитанный на душу населения, либо показатели, рассчитанные по паритету покупательной способности (в этом случае спецификация гравитационного уравнения будет латентно учитывать внутренние цены).

Первая попытка применить гравитационное уравнение к торговле была сделана в 1954 г. [6]. Я. Тинберген [14] в 1962 г. впервые использовал логарифмическую форму этого уравнения. Он пытался выявить стандартные условия международной торговли, которые будут преобладать, если к партнерам не применяются дискриминационные условия.

Несмотря на успех в эмпирических работах, уравнению гравитации не хватало теоретического обоснования. В 1979 г. Дж.Е. Андерсон [1] предоставил теоретическое объяснение уравнения тяжести, применяемого к товарам. Он утверждал, что уравнение тяжести можно получить по свойствам системы расходов. Е. Хелпман и П. Кругман в 1985 г. [15] разработали гравитационное уравнение модели внутриотраслевой торговли.

Мы оцениваем расширенную гравитационную модель, добавляя ряд фиктивных переменных, чтобы определить последствия наложения санкций на внешнеторговый оборот РФ.

Структура оцененного нами уравнения имеет вид:

$$\ln BITRADE_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{it} + \beta_2 \ln GDP_{jt} + \beta_3 \ln POP_{it} + \beta_4 \ln POP_{jt} + \beta_5 \ln DIST_{ij} + \beta_6 SANCT + \beta_7 EU + \beta_8 SHENG + \beta_9 NATO + u_{ijt}.$$

При оценке влияния санкций были рассмотрены некоторые условия. Во-первых, непосредственно санкции учтены при помощи фиктивной переменной  $SANCT$ . Большинство из них подразумевают торговые ограничения для сокращения обоюдного экспорта и импорта, но некоторые из них также подразумевают ограничения финансовые. В действительно-

сти эти характеристики часто оказываются связанными. Так, к сокращению торговли может привести ограничение в инвестициях или ограничение возможности кредитования ввиду повышения стоимости кредита. Рассмотренная модель не учитывает характеристику наложенных санкций, и они описываются единой фиктивной переменной.

Также можно было различать санкции относительно величины и степени тяжести наложенных ограничений, но из-за их однообразия в силу группировки стран вокруг генерирующих санкции центров – США и Евросоюза – мы не стали вводить эти различия. Однако влияние центров, ответственных за политические решения в виде санкций, на РФ мы попытались учесть в форме набора фиктивных переменных. Это переменные: EU, отражающая принадлежность государства, накладывающего санкции, к Евросоюзу; SHENG, характеризующая вхождение государства в зону Шенгенского соглашения; NATO, указывающая на членство в соответствующем военно-политическом блоке.

Данные, используемые для оценки двусторонней торговли между РФ и 34 целевыми странами за период 2005–2016 гг.

включительно, определяют статистическую глубину исследования. Исходные данные о внешнеторговом обороте РФ с различными странами ( $BITRADE_{ijt}$  (табл. 1)) взяты из Статистического сборника ОЭСР [19] за 2017 г. и выражены в номинальных долларах. В соответствии с существующей литературой мы опускаем наблюдения, когда, согласно данным, внешнеторговый оборот равен нулю.

Ряд авторов отмечал, что для построения корректной модели необходимо использовать реальные данные. По этой причине данные о торговом обороте предлагается дефлировать [2]. Мы отказались от этого подхода. Однако, преследуя цель анализа пространственной, а не временной, динамики и делая акцент на реальном благосостоянии, мы рассматриваем далее факторы, формирующие внешнеторговый оборот, – показатели ВВП, рассчитанные по паритету покупательной способности (табл. 2).

Для измерения расстояния мы использовали наиболее общий подход в литературе – прямые расстояния (выраженные в километрах) между столицами стран. Столицы условно отождествляются с экономическими центрами государств. Для расчета расстояний

Таблица 1

Влияние санкций на двустороннюю торговлю с РФ (номинальный ВВП)

Variable	Coeff.	Standard error	P-Value	Coeff.	Standard error	P-Value
$\ln GDP_t$	0,415128	0,042047	0,0000	0,407156	0,039207	0,0000
$\ln GDP_{PR_t}$	0,729994	0,146020	0,0000	0,721786	0,130134	0,0000
$\ln POP_t$	0,307115	0,047531	0,0000	0,313778	0,045821	0,0000
$\ln POP_{PR_t}$	9,084597	44,50177	0,8383	–	–	–
$\ln DIST$	–1,33037	0,062149	0,0000	–1,32374	0,060725	0,0000
SANCT	–0,33713	0,119820	0,0051	–0,33160	0,107376	0,0022
EU	0,601808	0,116947	0,0000	0,605313	0,116506	0,0000
SHENG	–0,37900	0,119613	0,0017	–0,39106	0,117290	0,0009
NATO	–0,04832	0,095208	0,6121	–	–	–
Constant	–41,5391	221,4235	0,8513	3,581049	1,045763	0,0007
Observations		407			407	
$R^2$		0,688080			0,687836	
$R^2$ adj		0,681009			0,682359	
F stat.		97,30683			125,5960	

Влияние санкций на двустороннюю торговлю с РФ  
(ВВП по паритету покупательной способности)

Variable	Coeff.	Standard error	P-Value	Coeff.	Standard error	P-Value
LnGDP <sub>p,t</sub>	0,704799	0,064964	0,0000	0,702440	0,029286	0,0000
LnGDPR <sub>p,t</sub>	1,486637	0,340176	0,0000	1,657385	0,322215	0,0000
LnPOP <sub>t</sub>	0,003788	0,067543	0,9553	–	–	–
LnPOPR <sub>t</sub>	–60,0269	40,96570	0,1436	–	–	–
LnDIST	–1,31992	0,060186	0,0000	–1,31249	0,058984	0,0000
SANCT	–0,59672	0,136377	0,0000	–0,70509	0,118164	0,0002
EU	0,642219	0,114158	0,0000	0,642611	0,112863	0,0000
SHENG	–0,38940	0,117830	0,0010	–0,40784	0,105154	0,0001
NATO	–0,07400	0,095372	0,4383	–	–	–
Constant	293,8755	204,2032	0,1509	–5,58286	2,618430	0,0336
Observations		407			407	
R <sup>2</sup>		0,696071			0,694029	
R <sup>2</sup> adj		0,689181			0,689439	
F stat.		101,0254			151,2189	

были использованы различные геоинформационные сервисы, имеющие свободный доступ в сети Интернет. Данные о населении взяты из Статистического сборника ОЭСР [19] за 2017 г.

Поскольку для построения модели даты введения санкций избыточны, мы ограничились лишь годами (единичным термом выступает астрономический год). Факты международных санкций и сроки их действия, как и даты вступления (присоединения) отдельных стран в различные союзы (зоны, блоки (EU, SHENG, NATO)), взяты из открытых источников (СМИ).

Анализ полученных моделей накладывает необходимость выбора между оценками фиксированных эффектов и оценками случайных эффектов. Этот выбор можно осуществить с помощью теста Хаусмана, который выявляет, имеется ли существенное различие между результатами построения модели с учетом фиксированных и случайных эффектов. Значительное различие показывает, что нулевая гипотеза отсутствия корреляции между объясняющими переменными и индивидуальными эффектами не может быть принята. В нашем случае (табл. 3) полученный результат Хаусмана ( $\chi^2$  – статистика) равен 14,203

и является статистически значимым (вероятность 1,44%). Поэтому мы отвергаем нулевую гипотезу об отсутствии корреляции. Это подтверждает характер анализа, учитывающий, как отмечалось выше, пространственную, а не временную динамику.

Коэффициент регрессии, рассчитанный для логарифмированной переменной может быть интерпретирован как эластичность, т.е. как отношение процентного изменения в зависимой переменной относительно процентного изменения независимой переменной. Здесь идет речь о переменных: LnGDP<sub>p,t</sub> и LnDIST. В свою очередь, коэффициенты при фиктивных переменных также имеют процентную интерпретацию. Они характеризуют процентное изменение зависимой переменной, когда фиктивная переменная равна 1, при фиксировании всех остальных факторов. Отметим, что фиктивными переменными выступили: SANCT, EU, SHENG.

С учетом результатов проведенного анализа оцененная модель внешнеторгового оборота РФ приняла следующий вид:

$$\ln \text{BITRADE}_{ijt} = 7,715 + 0,715 * \ln \text{GDP}_{it} - 1,311 * \ln \text{DIST}_{ijt} - 0,432 * \text{SANCT} + 0,604 * \text{EU} - 0,396 * \text{SHENG} + u_{ijt}, (R^2 = 0,67).$$

Влияние санкций на двустороннюю торговлю с РФ (ВВП по ППП (оценки фиксированных и случайных эффектов))

Variable	Period fixed effects			Period random effects		
	Coeff.	Standard error	P-Value	Coeff.	Standard error	P-Value
LnGDP <sub>pt</sub>	0,704132	0,029170	0,0000	0,710041	0,029109	0,0000
LnDIST	-1,31057	0,058830	0,0000	-1,3101	0,058771	0,0000
SANCT	-0,5409	0,166061	0,0012	-0,45965	0,118164	0,0002
EU	0,640312	0,112466	0,0000	0,620151	0,112863	0,0000
SHENG	-0,43109	0,105953	0,0001	-0,41498	0,105145	0,0001
Constant	7,807912	0,416794	0,0000	7,75067	0,41643	0,0000
Observations		407			407	
R <sup>2</sup>		0,704134			0,681733	
R <sup>2</sup> adj		0,691996			0,677765	
F stat.		58,00103			171,7897	

Санкции, как и ожидалось, оказывают отрицательное влияние на торговлю. В полученной модели наложение санкций способствует сокращению двусторонних торговых потоков на 43,2%. Однако подобное сокращение имеет место лишь для стран, не входящих в ЕС и Шенгенское соглашение, поскольку одновременное выполнение этих условий снижает сокращение потоков лишь на 22,4%.

Примечательно, что проведенный анализ выявил ряд незначимых показателей, как то: размер популяций взаимодействующих стран, объем ВВП РФ. И если отсутствие влияния величины популяций связано с недостаточной продолжительностью горизонта исследования, порождающей независимость этих показателей от внешнеэкономической ситуации, то объем ВВП РФ является собой экзогенный по отношению к исследуемой системе показатель параметр.

Итак, гравитационный подход продемонстрировал высокую объясняющую способность ( $R^2 = 0,67$ ) в качестве аналитического инструмента, позволяющего определить влияние санкций на вовлеченных в них контрагентов, что обосновывает адекватность применения гравитационного подхода к исследованию эффективности санкций как инструмента международной политики.

Требуется отметить, что структура классической гравитационной модели, рассматриваемой в данной статье, не учитывает

ряд важнейших для РФ макроэкономических параметров. В первую очередь это, конечно, курс национальной валюты и цена на ключевой для РФ товар международной торговли – углеводороды. Причем закономерно, на наш взгляд, исследователи [17] указывают на то, что санкции как таковые оказали относительно меньшее влияние на макроэкономику РФ по сравнению с ценами на нефть. Причиной этому послужила характеристика товарной структуры внешнеторгового оборота РФ. Имея сырьевую доминанту, отличающаяся низкой R&D intensive (high, medium-high и прочих уровней) составляющей, она по-прежнему крайне чувствительна к колебаниям валютных курсов, которые, в свою очередь, не сглаживаются, поскольку функция реализации валютной политики Центрального банка с ноября 2014 г. направлена на таргетированный уровень инфляции, а не на поддержание курса национальной валюты. Данное замечание служит основанием проведения дальнейших исследований, результаты которых мы намерены осветить в очередной работе.

#### Библиографический список

1. Андерсон Дж. Е. Теоретические основы гравитационного уравнения // *American Economic Review*. 1979. № 69. п. 1. Р. 106–114.
2. Болдуин Р. На пути к интегрированной Европе. CEPR. London. 1994.



3. *Глазьев С.Ю.* Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике // Вопросы экономики. 2014. № 9. С. 13–29.
4. *Дисдер А., Хэд К.* Удивительная стойкость дистанционного воздействия на двустороннюю торговлю // Review of Economics and Statistics. 2008. №90(1). С. 37–48.
5. *Жакач Г.* Европа «выстрелила себе в ногу» с санкциями против России. URL: <http://www.reuters.com/article/ukraine-crisis-sanctions-hungary/europe-shot-itself-in-the-foot-with-russia-sanctions-hungary-pm-idUSL6N0QL0G520140815>
6. *Изард У.* Теория местоположения и теория торговли: краткосрочный анализ // Quarterly Journal of Economics. 1954. № 68. С. 305–322.
7. *Итон Дж., Кортум С., Сотело С.* Международная торговля: связь микро и макро // University of Chicago, mimeo. 2010.
8. *Кэмпфер У., Ловенберг А.Д.* Использование пороговых моделей в объяснении международных отношений // Public Choice. 1992. № 73. С. 419–443.
9. *Лантева Е.В.* Средневековые анти-российские санкции: к истории вопроса // Актуальные проблемы российского права. 2015. №6 (55). С. 22–26.
10. *Мельник Г.* Премьер Греции поддержал единство ЕС в вопросе санкций против России. URL: <https://ria.ru/world/20170209/1487537450.html>
11. *Мюллер Р.* Словацкий премьер-министр предупреждает что «бессмысленные» санкции в отношении России будут угрожать экономике ЕС. URL: <http://www.reuters.com/article/ukraine-crisis-sanctions-slovakia/update-2-slovak-pm-warns-meaningless-russia-sanctions-will-jeopardize-eu-economy-idUSL6N0QK29520140814>
12. *Петтман А.* Испания: российские санкции «не выгодны ни для кого». URL: <https://euobserver.com/foreign/127940>
13. *Сантос С., Тенрейро С.* The Log of Gravity // Review of Economics and Statistics. 2006. №88. Р. 641–658.
14. *Тинберген Я.* Анализ мировых торговых потоков // Shaping the World Economy, edited by Jan Tinbergen. New York, 1962.
15. *Хелпман Е., Кругман П.* Структура рынка и внешняя торговля: увеличение прибыли, несовершенная конкуренция и международная экономика. Cambridge, 1985. Ch. 8.
16. *Хелпман Е., Мелиц М.Дж., Рубинштейн Й.* Оценка торговых потоков: торговые партнеры и объемы торгов // Quarterly Journal of Economics. 2008. №123. Р. 441–487.
17. *Эн Д.П., Людема Р.* Измерение одаренности: понимание экономического воздействия целенаправленных санкций // U.S. Department of State Working Paper. 2017. № 1.
18. *Янкарикова Е., Мюллер Р.* ЕС должен отказаться от санкций в отношении России. URL <https://www.reuters.com/article/us-ukraine-crisis-slovakia/eu-should-drop-russia-sanctions-slovak-pm-says-after-meeting-putin-idUSKCN1111A1>
19. URL <https://stats.oecd.org/>

# ВОЕННЫЕ ПРИГОТОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОСВЯЗИ

*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

В статье анализируются основные направления влияния войн и военных приготовлений на развитие экономики. Особое внимание уделяется сравнению результатов воздействия роста абсолютных и относительных размеров военных затрат на экономику развитых и развивающихся государств. Автор приходит к выводу, что при прочих равных условиях, чем менее развита экономическая база общества, тем сильнее фактическое бремя одного и того же удельного веса военных расходов в ВВП и тем глубже их негативное влияние на национальное хозяйство.

**Ключевые слова:** *прямые и косвенные издержки, экономический ущерб, «спин-офф», военное потребление, перманентный военный сектор экономики, военный спрос, рациональное производительное использование ресурсов.*

Военные приготовления и войны оказывают многоплановое влияние на экономику. Наиболее очевидное направление такого влияния – неизбежные материальные разрушения, обусловленные прямым вооруженным воздействием на экономику со стороны противника. При этом по мере усиления огневой мощи, роста скорости, дальности действия и точности средств ведения вооруженной борьбы расширяются масштабы таких разрушений, степень непосредственного воздействия и негативного влияния войн на экономику. К числу важнейших направлений влияния войн на экономику следует также отнести и то, что их подготовка и ведение сопровождаются

отвлечением от мирного созидательного использования огромных людских, материальных и финансовых ресурсов. Причем наблюдается долгосрочная историческая тенденция к увеличению размеров этих затрат со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями для развития гражданского сектора экономики.

Однако экономический ущерб войн не ограничивается прямыми издержками, т.е. бюджетными расходами и стоимостью материальных разрушений. Войны сопровождаются также огромными и трудно поддающимися учету косвенными издержками. К таким издержкам можно отнести потери от сокращения объема промышленного и сельскохозяйственного производства, замедления темпов общего экономического развития, сокращения объема накоплений, нарушения хода воспроизводственного процесса и т.д.

Так, в годы мировых войн небывало высокий уровень милитаризации оказал в целом огромное негативное влияние на хозяйство воюющих стран. Были разрушены или выведены из строя сотни предприятий, транспортные средства, мосты, приведены в негодность средства связи. К концу войны экономики воюющих стран находились в тяжелом положении. По сравнению с довоенным уровнем резко сократился объем промышленного производства, не хватало топлива, продовольствия и других товаров первой необходимости.

Непрерывное совершенствование средств вооруженной борьбы и революция в военном деле привели к тому, что современные войны по способу их ведения коренным образом отличаются от прошлых войн. Одно из важных отличий заключается в том, что сегодня, как показывает, например, опыт войн в

Югославии, Ираке и Сирии, боевые действия в значительно большей степени, чем в прошлом, нацеливаются на экономику, особенно на инфраструктуру и стратегически важные гражданские объекты противостоящей стороны. В результате растут масштабы прямых и косвенных издержек войн, усиливается их негативное влияние на экономику.

В прошлом в мирное время размеры военных приготовлений были относительно небольшими, военное производство, как правило, занимало незначительное место в структуре национального хозяйства, поэтому военное потребление не могло заметно воздействовать на развитие общей экономики.

Однако с появлением ракетно-ядерного оружия и обусловленным этим и другими факторами значительным ростом абсолютных и относительных размеров военных затрат и, главное, существенными сдвигами в их структуре, ситуация изменилась. Формирование перманентного военного сектора экономики, все возрастающие расходы на создание и поддержание вооруженных сил, на разработку и производство сложных и дорогостоящих систем оружия стали оказывать все более заметное влияние на состояние и структуру экономики многих стран даже в мирное время.

На сегодняшний день в экономической литературе не существует единого мнения по вопросу влияния военных расходов на экономику. Некоторые экономисты считают, что военные затраты представляют собой эффективное средство стимулирования развития экономики. В частности, многие ученые из США рассматривают военные расходы как особую форму государственного регулирования экономики, стабилизации экономической конъюнктуры и обеспечения высокой занятости.

В то же время в 1970-х и 1980-х гг. в США появились многочисленные работы, авторы которых, наоборот, стремились аргументированно показать отрицательное влияние происходящей в годы холодной войны гонки вооружений на основные показатели экономического развития: темпы роста, производительность труда, занятость, конкурентоспособность и др.

В научной литературе и в устных дискуссиях встречались и продолжают встречаться и такие оценки, что военные приготовления оказывают положительное воздействие на

развитие научно-технического прогресса. Так, в годы холодной войны в США и других Западных странах одним из излюбленных аргументов оправдания гонки вооружений была гражданская отдача военных исследований и разработок, «спин-офф», апологеты которого утверждали, что состязание в области вооружений ускоряет общий технический прогресс, развитие невоенных отраслей промышленности.

Однако в целом до сих пор отсутствуют фундаментальные работы, в которых бы всесторонне исследовалась проблема взаимосвязи военных приготовлений и развития экономики различных стран. Проблема состоит в том, что точная оценка влияния военных затрат на развитие общей экономики связана с большими трудностями. Это объясняется многими причинами, но прежде всего тем, что состояние и основные параметры развития национального хозяйства любой страны определяются совокупным воздействием целого ряда внутренних и внешних факторов. При этом если в годы крупных войн решающее влияние на состояние и динамику развития экономики оказывают военный спрос государства, подчинение хозяйства воюющей страны интересам удовлетворения потребностей фронта, то в мирное время на первый план выдвигается воздействие других факторов.

Очевидно, что использование в разумных пределах экономических ресурсов на военные цели, вне всякого сомнения, оправдано и имеет приоритетное значение для любого государства. Такие затраты позволяют создавать и поддерживать вооруженные силы, необходимые для удовлетворения такой важнейшей общественной потребности, как защита военной безопасности страны, обеспечение ее национальных интересов на международной арене. В то же время при всей общественной значимости военных приготовлений они, с точки зрения развития производительных сил, являются бременем, так как эти приготовления отвлекают от мирного использования огромные ресурсы, подчиняют часть экономического потенциала многих государств планам наращивания военной мощи. При этом, как уже отмечалось, наблюдается долгосрочная тенденция увеличения размеров затрат на военные цели, на подготовку и ведение войн, которая фактически означает, что на

удовлетворение военных потребностей во все больших размерах отвлекаются разнообразные экономические ресурсы.

Действительные экономические издержки военных приготовлений состоят не только и не столько в отвлечении ценнейших ресурсов, сколько в том экономическом эффекте, который эти ресурсы могли бы дать при рациональном производительном использовании. Очень важен вопрос об «утраченных возможностях», т.е. об экономических результатах, которые могли бы принести людские, финансовые и материальные ресурсы, отвлеченные в военную сферу, если бы они были применены в производительных целях. Понятно, что вопрос этот весьма непрост, поскольку речь идет именно о нереализованных возможностях, которым крайне трудно дать количественную оценку.

Воздействие технологической гонки вооружений на развитие научно-технического прогресса также в целом неоднозначно. С одной стороны, высокий военный спрос на продукцию с уникальными особенностями стимулирует развитие исследований в различных областях науки и способствует повышению технического уровня определенных отраслей промышленности. С другой стороны, военные требования, как правило, крайне специфичны, а полученные технические разработки являются весьма дорогостоящими, вследствие чего большинство военно-технических достижений не находит применения в гражданском секторе экономики. В условиях, когда на разработку новейших систем оружия бросаются огромные средства и ресурсы, военные исследования, действительно, становятся наиболее динамичным направлением научного развития. Но достигается это чаще всего за счет сдерживания невоенных направлений. Можно, конечно, утверждать, что в свое время военные исследования и разработки способствовали созданию реактивного двигателя, электронных вычислительных машин, микроэлектронных устройств, получивших широкое применение в гражданской сфере, хотя с точки зрения здравого смысла очевидно, что целенаправленная разработка таких устройств для гражданского использования (при отсутствии гонки вооружений) обошлась бы обществу несравненно дешевле.

Однозначно оценить воздействие военных расходов на экономику всех стран также край-

не сложно. Особенности этого воздействия во многом определяются как абсолютными, так и относительными размерами военных затрат, а также общим уровнем развития экономики конкретного государства в каждый конкретный момент времени, в связи с чем для выявления характера влияния военного потребления на экономику необходим анализ экономического развития конкретного государства за определенный период.

В целом можно констатировать, что военные затраты оказывают явно отрицательное влияние на экономическое развитие тех стран, которые не располагают неиспользуемым производственным потенциалом и свободными материальными ресурсами. В странах же, которые имеют свободный капитал, неиспользуемые резервы производственных мощностей, рабочей силы и других ресурсов, в течение какого-то времени, в частности, в периоды увеличения военных приготовлений, военные затраты могут способствовать расширению объема производства и занятости, ускорению темпов роста экономики, так как в это время значительный рост выдаваемых государством военных контрактов обуславливает увеличение степени загрузки существующих и строительство новых военных и смежных предприятий. Так было, например, в США в годы Второй мировой войны, когда резкое увеличение выпуска военной продукции вывело американскую экономику из застойного кризисного состояния и ускорило темпы ее развития, в первой половине 1950-х гг. (в связи с войной в Корее резко вырос объем военного финансирования и по существу была создана перманентная военная экономика), во второй половине 1960-х гг. (война во Вьетнаме привела к существенному увеличению военных затрат, что способствовало усилению деловой активности и ускорению темпов роста экономики).

Однако в США постепенно начали проявляться отрицательные последствия гонки вооружений. Уже в 1970-х, а затем и в 1980-х гг. обнаружилась определенная связь между растущими масштабами военных расходов и основными показателями экономического развития, в частности, с падением среднегодовых темпов роста ВВП (с 3,8% в 1961–1970 гг. до 2,9% в 1971–1980 гг. и 2,6% в 1981–1990 гг.), производительности труда, новых капиталовложений, снижением конкуренто-



способности американской экономики на мировых рынках и т.д. В те годы в США шли острые дискуссии между сторонниками и противниками гонки вооружений. Дискуссия приняла особенно острый характер с принятием президентом Р. Рейганом плана перевооружения Америки, что обернулось резким увеличением военных расходов.

В 1970–1980-х гг. в США было проведено большое количество исследований, посвященных анализу взаимосвязи между военными расходами и развитием экономики. Лауреат Нобелевской премии В. Леонтьев вместе с Ф. Дучин, опираясь на модель «затраты – выпуск» и на данные международной статистики, пришли к выводу, что ВВП на душу населения растет быстрее по сценарию, в котором военные расходы сокращаются [8].

Многие авторы стремились показать, что чем больше страна тратит ресурсов на вооружения, тем меньше у нее остается ресурсов для гражданских целей, инвестиций в мирную экономику. Анализируя негативное влияние гонки вооружений на развитие экономики, известный американский экономист Дж. Гэлбрейт приводил следующие статистические данные. В 1970-х гг. доля военных расходов в ВВП в США составила 5–8%, в ФРГ – 3–4%, а в Японии – менее 1%, а удельный вес новых капиталовложений в гражданские отрасли экономики соответственно 16,9–19,0%, 20,6–26,7% и 31,0–36,6% [7].

Некоторые экономисты важной причиной снижения производительности и конкурентоспособности американской промышленности в 1970-х и 1980-х гг. считали использование в военном секторе экономики больших объемов капиталовложений и квалифицированной рабочей силы и, как следствие этого, нехватку для гражданского сектора. С. Мелман по этому поводу писал: «Нормальная деятельность военной экономики снижает производительность остальной части американской промышленности в связи с широким привлечением обученных рабочих, техников и инженеров. Военные фирмы могут привлечь рабочую силу такой квалификации, какая им требуется, потому что они в состоянии предложить, опираясь на гарантии федерального казначейства, более высокую оплату, чем другие работодатели. Направление в их распоряжение большей части федеральных средств, выделяемых на военные НИОКР, и, вообще,

деятельность федеральных органов власти в области военных расходов, вольно или невольно, является главным сдерживающим фактором роста производительности» [4].

Подчеркивая отрицательное влияние военных затрат на производительность и экономический рост, С. Мелман и Л. Дюмас пришли к выводу, что кумулятивное влияние военных затрат в США в середине 1960-х гг. стало причиной стагнации 1970-х гг. [5].

В 1980-х гг. в США широко распространилось мнение, что начатый при президенте Картере и продолженный при президенте Рейгане быстрый рост военных расходов привел к существенному увеличению как дефицита федерального бюджета США, так и дефицитности их внешнеторгового баланса. Эти два дефицита в свою очередь вызвали усиление инфляции, ослабление международной конкурентоспособности и замедление роста американской экономики.

В 1990-х гг., как отмечалось ранее, военные расходы США несколько сократились, что было обусловлено, главным образом, окончанием холодной войны. Но немаловажную роль в этом сыграли и такие факторы, как политическая оппозиция быстрому росту военного бюджета и широкое распространение взглядов о его негативных социально-экономических последствиях.

В условиях сокращения военного бюджета, а главное, небывало длительного и бурного подъема американской экономики в 1990-х гг. в США обсуждение вопроса о негативном влиянии военных расходов на экономику ослабло. Более того, отмечалось, что уменьшение военных затрат способствовало развитию экономики, сокращению дефицита федерального бюджета. По некоторым данным, примерно 60% экономии на сокращении военных расходов использовалось для ликвидации дефицита федерального бюджета [6].

В начале этого века (в первую очередь в связи с войной в Ираке в 2003 г.) в печати США вновь обострился вопрос о влиянии военных расходов на экономику. Отмечалось, что быстрый рост расходов на эту войну, с одной стороны, способствовал выходу экономики их периодов кризиса и стагнации, а с другой – вел к резкому увеличению дефицитности федерального бюджета (в 2004 фин. году он достиг 521 млрд дол.), что в долгосрочном плане может неблагоприятно отра-

зяться на экономическом развитии. Журнал деловых кругов «Бизнес уик» писал: «Важно помнить, что позитивные эффекты финансового стимула роста военных расходов носят лишь кратковременный характер. С течением времени более высокие расходы на оборону и безопасность оказывают неблагоприятное влияние на рост экономики и производительность» [3].

В целом, исторический опыт многих стран показывает, что даже в тех случаях, когда военные приготовления ведут к увеличению текущего объема производства, это носит, как правило, временный характер и происходит не на здоровой основе. Дело в том, что рост производства за счет военной продукции сопровождается увеличением доли в ВВП таких товаров, которые не предназначены ни для гражданского производства, ни для личного потребления. Военная продукция выпадает из сферы общественного производства. Военные затраты являются одной из серьезных причин роста экономических трудностей, обострения противоречий и диспропорций в хозяйстве многих государств. Прежде всего это касается развивающихся стран.

После достижения политической независимости многие развивающиеся государства добились заметных экономических успехов. В 1950–2000 гг. темпы роста ВВП в этих государствах были выше (4,5%), чем в развитых (3,4%). В результате доля развивающихся стран в ВВП мира выросла с 26,1% в 1950 г. до 40,0% в 2000 г. [1]. Однако такое опережение не компенсировало их отставание, накопленное в предшествующие столетия колониального развития. Сопоставление среднедушевого ВВП развивающихся стран и США показывает, что за 100 лет это соотношение почти не изменилось: 11,3% в 1900 г. и 11,1% в 2000 г. [2]

Несмотря на заметные экономические успехи, развивающиеся страны по-прежнему серьезно отстают от мировых лидеров по комплексу социально-экономических показателей. Здесь сосредоточены самые острые проблемы современного развития: бедность, отсталость, нехватка продуктов питания, острые валютно-финансовые проблемы и т.д. Решение этих проблем тормозится многими

причинами, в том числе и растущими военными расходами. Расходуя 4–5% и более ВВП на военные нужды, развивающиеся государства, имеющие слабую экономическую базу и огромные внешние долги, сталкиваются с острой нехваткой капитальных средств для решения многих неотложных экономических проблем. Это приводит к дальнейшему углублению разрыва в уровнях экономического развития между развивающимися и индустриально развитыми странами.

Таким образом, можно заключить, что при прочих равных условиях, чем менее развита экономическая база общества, тем сильнее фактическое бремя одного и того же удельного веса военных расходов в ВВП и тем глубже их негативное влияние на национальное хозяйство. Именно поэтому наиболее дестабилизирующее воздействие военные приготовления оказывают на экономику развивающихся стран.

#### Библиографический список

1. Мир на рубеже тысячелетий: прогноз развития мировой экономики до 2015 года / редкол.: В.А. Мартынов, А.А. Дынкин и др. М., 2001.
2. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И.С. Королёва. М., 2003.
3. Operation Economic Revival – Bush is Scrambling to Get the Country Growing And Ensure His Political Future // Business Week. 2003. № 3830, p. 30–34.
4. *Melman S.* Profits Without Production. New York, 1983. P. 177–178.
5. *Melman S.* The Permanent War Economy: American Capitalism Decline. New York, 1974.
6. *Gold D.* Defense Spending and the US Economy // Survival. 2001. Vol. 43 № 3. p. 163–176
7. *Galbraith J.K.* The Economics of the Arms Race and after // The Bulletin of the Atomic Scientists. 1981. Vol. 37. Issue 6.
8. *Wassily Leontief and Faye Duchin.* Military Spending: Facts and Figures. Worldwide Implications and Future Outlook. New York, 1983.

# ИННОВАЦИИ В РЕГУЛИРОВАНИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

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

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

## Аннотация

Статья посвящена исследованию инноваций. Авторы приходят к выводу, что все «новое» целесообразно исследовать и совершенствовать, как и ранее существующие законы, институты, экономические процессы, не только с позиции возможностей и перспектив, но и с позиции их полезности и эффективности для роста экономики. В целях определения подобной оценки предлагается использовать такой показатель, как «КПД института», т.е. «коэффициент полезного действия» каждого института, как определенную категорию развития экономики (отрасли, коммуникаций, технологий, услуг, инвестиций, законов, менеджмента), позволяющую строить и модернизировать экономику государства с учетом современных требований и поставленных задач. Предложены полезные инновации в регулировании экономики России.

**Ключевые слова:** инновации, регулирование экономики, коэффициент полезного действия (КПД) института, законы, инвестиции, центр дистанционного управления проектами.

## Актуальность темы

Каждый этап развития экономики имеет свои определенные законы, институты, экономические отношения и процессы развития, которые в динамике подвергаются модификации, модернизации, совершенствованию, с одной стороны, и реформированию (полному или частичному), изменениям, внедрению инноваций, предложенных современностью, внутренними и внешними реалиями, – с другой. Следовательно, чем совершенней становится глобальный и внешний мир, тем

больших требований и трансформаций предполагает его внутренняя сторона (отдельные регионы, государства, отрасли, предприятия и т.д.). Исследована система полезности институтов одной из успешных отраслей промышленности России – нефтегазового комплекса страны [9].

Представим некоторые виды институтов, у которых можно определить такой показатель, как коэффициент полезного действия (КПД) института, с целью принятия решения: развивать его дальше или модернизировать, какова его полезность для развития и роста современной экономики (рис. 1).

Экономические институты, имеющие разные КПД на разных этапах развития экономики, определяют следующие параметры: 1) *продвигают развитие экономики*, например, резервный фонд государства и национальный фонд благосостояния, программы развития экономики, ВЭД страны и регионов, инвестиции, законы и др.; 2) *создают препятствия в развитии экономики*, например, излишние экономические агентства; коллекторские организации, микрозаймы; акты, не соответствующие законодательствам, и др.; 3) *задерживают развитие экономики*, например, ценообразование энергоносителей, неравномерное развитие регионов, сложное взаимодействие внешних и внутренних рынков и др.; 4) *опережают развитие экономики*, например, новые центры, фонды, объединения, законы, новое взаимодействие предпринимательства, инновации и инновационные предприятия, новые концепции национальных рынков и др.

Так что же такое КПД института?



Рис. 1. Многообразие институтов, коэффициент полезного действия которых можно определить с помощью анализа «КПД института» (прямоугольник, выделенный пунктиром – исследованный раздел (опубликован); прямоугольники, закрашенные серым – предмет исследования авторов в данной статье)

### КПД института

Рассмотрим КПД института подробнее. Приведем три примера из практики и дадим определение «КПД института».

Пример первый: принят Закон «О закупках», который стал работать во вред. Тендеры на закупку проводились непрозрачные, создавалась их видимость. Продукты, материалы и др. закупались по завышенным ценам. Например, закупка топлива (ГСМ) для бюджетных организаций в одном районе производилась по 50 р. за 1 л, в другом районе – по 100 р. Отметим, что 30–50 р. – это потери бюджета. Следовательно, такой закон надо менять, от него меньше пользы, чем потерь. В данном случае этот факт можно назвать неэффективным использованием бюджетных средств, т.е. закон имеет низкий коэффициент полезного действия. Целесообразно создать орган или комиссию из представителей законодательных, исполнительных органов и науки, чтобы изучить его несостоятельность или неэффективность, т.е. при нулевом КПД следует внести изменения или отменить закон. К примеру, Закон ФЗ №44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», вступивший в силу с 1 янва-

ря 2014 г., в январе 2017 г. был значительно изменен и еще не все поправки в настоящее время используются.

Пример второй: нет специального закона о ценах и нет такого института, как отдел по ценообразованию в муниципалитетах. Цены – рыночные, конкурентные – меняются ежедневно. (то поднимаются, то опускаются для видимости, потому как, в основном, поднялись до критической точки, причем товар высокой, средней и низкой цены одинаково низкого качества). Но есть социальная обязанность государства обеспечить прожиточным минимумом некоторые категории граждан: работников образования, медицины, пенсионеров, инвалидов, военнослужащих и др., а значит, и покупной стоимостью необходимых товаров для них. Следует отметить, что зарплаты поднимаются, допустим, раз в полгода, а цены поднимаются каждый день и индексация зарплат и пенсий никогда не догонит поднимающиеся цены. Поэтому целесообразно, в отделах по закупкам администраций городов определить функцию или создать отделы по ценообразованию, которые будут проверять цены на продукты необходимого спроса, проводить межрайонный (межрегиональный) мониторинг, анализ себестоимости товара и его наценки. Рынок не может обеспечить (по ви-



дам экономической деятельности – бюджетную категорию зарплат) граждан достаточно, постоянно поднимая цены. Смешанная рыночная и государственная экономика должны найти консенсус и существовать рядом. На товары первой необходимости наценка должна быть минимальной. Таким образом, здесь целесообразен новый институт, а именно закон, который определит прожиточный минимум в соответствии с потребительской корзиной и минимумом продуктов питания, на которые цены в два, три раза в неделю поднимать нельзя, так как минимальная потребительская корзина предложена для категории граждан, проживающих на средства, выделенные из бюджета Российской Федерации. Индексация пенсий и зарплат бюджетной сферы происходит реже, чем поднимаются рыночные цены. Предприниматели, которые на конкурентной основе завоевали потребительский рынок и стали почти монополистами продуктовых магазинов, не так уж тщательно заботятся о либеральном ценообразовании для категории людей, имеющих низкие доходы.

Пример третий: существует множество министерств, департаментов, агентств (на всех уровнях), дублирующих деятельность друг друга. Целесообразно изучить их полезность, эффективность, (определив критерии), и малополезные или несовременные (несовершенные) закрыть и открыть другие, соответствующие данному времени и развитию экономики. Нужны фонды, центры, объединения, новые законы и т. д.

Конечно, не так проанализировать, какие институты нужны, а какие мешают развитию экономики и ее росту. Для получения резуль-

тативности и КПД можно рассчитать формулу, определить критерии, рассчитать индексы. *Целесообразно создать специальный орган, изучающий КПД* на соответствие деятельности многих институтов экономическими законам, который дал бы им стратегическую оценку, как правильно дает оценку несправившимся в своей финансовой деятельности банкам их главный регулятор – Банк России, как проверяет несоответствие законов (один другому) Конституционный суд РФ, так и вновь созданный орган (комиссия), который сможет изучить и дать рекомендации о полезности многих экономических институтов, законов, программ и др., чтобы двигаться в экономическом развитии вперед.

Как это сделать? Следует разработать критерии для нескольких категорий экономических институтов: законов, управленческих и других структур, ведомств, агентств и т.д.

Ввиду того что КПД используется в работе механизмов (не изменяющейся системе, но двигательной) и там дана своя формула. Аналогично постараемся применить КПД в движущейся и развивающейся системе – экономической, определив для нее свою формулу и свое правило (определение).

Итак, *коэффициент полезного действия* может складываться из результативности (рентабельности, доходности, объема производства) в единицу времени – в числителе и затратах (возможно с численностью трудовых ресурсов и качеством) в знаменателе, и дробь, умноженную на 100%. В общем виде «КПД Института» может выглядеть так, причем значения в скобках могут быть дополнением или любым числителем и знаменателем и др.:

$$\text{КПД} = \frac{\text{Результативность (рентабельность, доходность, объем) в единицу времени}}{\text{Затраты (деньги (объем финансирования), численность, качество)}} \cdot 100\%,$$

где КПД – коэффициент полезного действия; Р – результативность; З – затраты; у – единица времени.

$$\text{КПД} = \frac{(Р \cdot у)}{З} \cdot 100\%.$$

Критерии для закона, программы, проекта (документа) могут быть: высокая степень результативности (как степень риска при инвестициях), средняя, низкая, результативность отсутствует. Например: закон, программа,

проект принесли следующие результаты в экономике (рентабельность, доходность, объем) в единицу времени – успехи, достижения и т. д. по разработанным критериям: высокая степень до 100 ед. или %; средняя степень – до 70 ед., %; низкая – до 50 ед., %; результативность отсутствует – 0 ед., %; у – период (можно взять) полгода, год, два, три и т.д.; затраты (есть затраты, нет их, прибыль, убытки и т.д.).

Таким образом, теоретическое определение КПД института следующее: *коэффициент полезного действия института – это эффективная или полезная деятельность любого института (в широком смысле) как экономического объекта (закона, его части, законодательного акта, проекта, управленческой структуры, ведомства, учреждения, агентства и др.), определяющего движущую (препятствующую) силу развития экономических процессов по определенным критериям (КПД института: двигает, препятствует, задерживает или опережает развитие экономики)*. КПД института, составляющий 50%, означает возможное реформирование института, ниже 50% – полезность утрачивается, до 100% и выше – соответствует высокому КПД – данный институт целесообразно развивать. Использование КПД института для оценки (до сих пор не подвергающихся оцениванию полезности) «институтов» исключит неэффективные траты и даст возможность для быстрого развития других полезных экономических процессов.

Таким образом, единый регулятор, или мегарегулятор, такой как институт или центр развития экономики, изучающий КПД института в развитии и реализации законодательных и исполнительных документов, функционирования полезно-эффективных институтов и осуществления программ экономического развития, целесообразен.

### КПД законов (в юриспруденции)

Исследуем актуальную для определения «КПД института» сферу защиты прав потребителей и коллекторских организаций, действующих не столько в интересах банков и финансовых организаций, сколько в своих коммерческих интересах, и получивших место в структуре трех конституционных властей: законодательной, исполнительной, судебной. Не уточнен статус профессиональной деятельности коллекторских организаций (фискальный или силовой, с учетом методов работы, предупреждающий о судах или судебно-исполнительный). Отметим, что существует Гражданский кодекс Российской Федерации, принятый законодательной властью страны, есть суд и федеральная служба судебных приставов (ФССП), которые правомерно решают дела о возврате долгов по

кредитам коммерческих банков. И поэтому коллекторы должны примыкать к службе безопасности коммерческих банков, а не к приставам и в этом есть глубокое противоречие законов, которое создает именно данный институт коллекторов (рис. 2).

Речь идет о Федеральном законе №230-ФЗ от 3 июля 2016 г. «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности», так называемый и недавно принятый закон о коллекторах для финансово-кредитной сферы. Дело в том, что незаконный институт, а именно коллекторские агентства, организации с помощью названного закона стали законными. С 2017 г. заниматься взысканием задолженности с физических лиц могут только коллекторские агентства, включенные в реестр. В рамках данного закона Федеральная служба судебных приставов (ФССП) опубликовала список коллекторских агентств имеющих лицензию в 2017 г., в него вошли 159 компаний.

Для возврата долгов банки имеют два пути: первый – согласно ГК РФ взыскивать долги через суд и ФССП при полном и честном соблюдении законодательства по отношению к клиенту и второй – передать третьим лицам, т.е. коллекторам, для «выбивания» долгов (впрочем, и «дутых», так называемых просроченных с просроченными процентами) долгов. Отдельные банки заведомо и преднамеренно допускают нарушения в договорах (например, несоблюдение письменной формы. Предоставляют договор, напечатанный мелким шрифтом, что затрудняет его прочтение надлежащим образом. В соответствии со ст. 162 и 820 ГК РФ несоблюдение письменной формы влечет недействительность кредитного договора. Такой договор считается ничтожным. Не прописывается четко в договоре о полном проценте за пользование кредитными средствами и др. Следовательно, некоторые финансовые организации – банки к применению правосудия не стремятся и продают, по сути, почти обеспеченные кредитные договоры коллекторским агентствам (КА) за небольшие суммы, благодаря чему КА стремятся на этом заработать. Цессия, или переуступка долгов третьим лицам, происходит за небольшие суммы потому, что графики платежей банками составляются таким образом, что в первые полгода, год, в том чис-

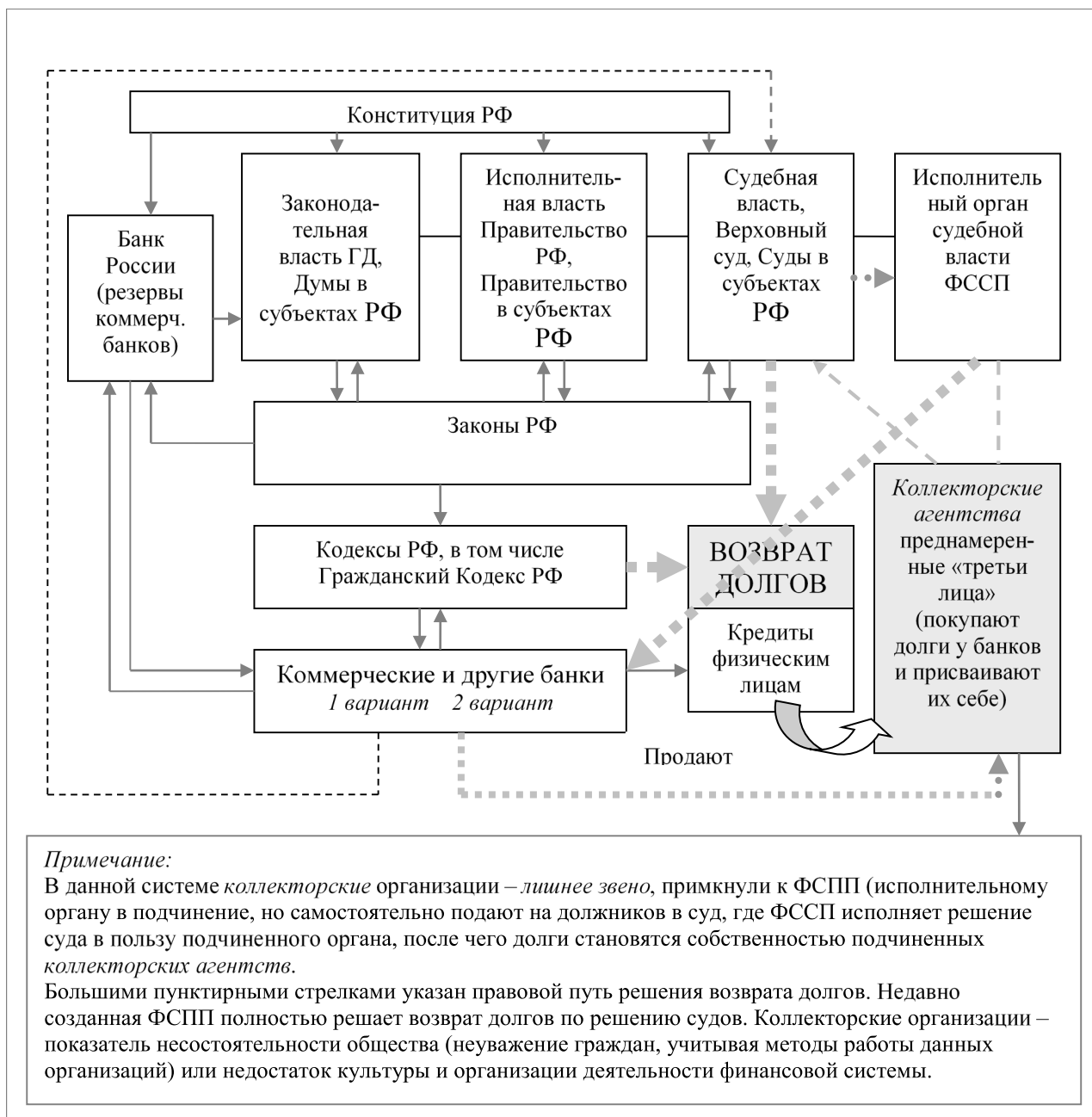


Рис. 2. Схема правового взаимодействия конституционных объектов и его звено – организация по возврату долгов в финансово-кредитной сфере

ле с учетом страховки, которая оплачивается банку сразу, возвращается взятый кредит и в остальное время погашаются проценты по кредиту (причем проценты высокие).

Таким образом в противоречие, вступают многие документы: в п. 51 Постановления Пленума ВС РФ от 28.06.2012 г. № 17 разъясняется, что Законом о защите прав потребителей не предусмотрено право банка, иной кредитной организации передавать право требования по кредитному договору с потребителем (физическим лицом) лицам, не имеющим

лицензии на право осуществления банковской деятельности. Руководствуясь ст. 382, 819 ГК РФ, разъяснениями, содержащимися в постановлении Пленума ВС РФ, отметим, что права потребителя удовлетворением заявленных требований нарушаются, поскольку установлено, что право требования по кредитному договору будет передано истцу незаконно. Закон о коллекторах дал законное право действовать не столько в интересах банка, сколько в своих прибыльных интересах, но не

дал права быть кредитными и финансовыми организациями.

Следует отметить несколько глубоких противоречий: первое – существование коллекторских организаций уже есть нарушение того, что они являются заведомо третьими лицами (по профессиональной деятельности), но не являются банками; второе – к какой сфере должны относиться КА (к банковской)? Их перечень публикует ФССП (организация, исполняющая судебное производство), но в то же время для коллекторской деятельности (как особого вида деятельности) названным законом прописано, как они (коллекторы) должны себя вести при напоминании гражданам о долгах. Одновременно разрешено подавать на должников иски в суды и прописывать судебные приказы (без участия должников, что также неправомерно). В свою очередь гражданам также рекомендовано подавать иски в суд и заявления в полицию на неправомерные действия коллекторов.

Следует подчеркнуть, что в конституционном обществе созданы коллекторские агентства, методы деятельности которых не соответствуют конституции РФ. В правовом государстве действуют узкоспециализированные компании по запугиванию экономически слабых слоев населения, которые нуждаются в поддержке государства. А также следует подчеркнуть, что некоторые банки и финансовые компании ведут широкую рекламную деятельность, предлагая населению низкие проценты за кредит замалчивая, что, например, сразу необходимо (из суммы кредита) уплатить страховую сумму за кредит, и что косвенно это меняет низкий процент и др. В результате этого допускают другие нарушения, например Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 г. № 38-ФЗ, используя недобросовестную рекламу. Сначала недобросовестная реклама, потом – коллекторские разборки, терроризирующие граждан звонки и письма. Кроме этого в некоторых банках введены должности специалистов, которые занимаются привлечением клиентов для выдачи им кредитов. Бывали случаи, когда сотрудники филиалов банков (из других регионов) уговаривали людей, идущих мимо, стать клиентами банка, очень выгодно и дешево взять кредит, а потом подавали на них в суд, за то, что не оправдали надежд в получении хороших процентов. Такую повсеместную

практику следует искоренять [6–8]. В ответ на упразднение коллекторских агентств банки обещают ужесточить условия кредитования. А это как раз правильное решение, так как кредитами пользуются в основном малообеспеченные граждане (в том числе инвалиды, пенсионеры, студенты, безработные), т.е. банки заранее знают (и работают с группой риска клиентов для развития коллекторского бизнеса), что вынужденная или случайная задержка уплаты процентов влечет за собой дополнительные высокие проценты за просрочку, которые нарастают как «снежный ком» и которые маленькой зарплатой или пенсией не покрываются. Следовательно, клиенты банка (значительная часть населения) не чувствуют себя защищенными, так как судебные приказы не требуют участия кредитуемых, и как говорится если «взял», то отдай в несколько раз больше. (Например, в Казахстане собираются освободить от долгов инвалидов, пенсионеров и других малообеспеченных граждан). Отметим, что как для банков, так и для коллекторских агентств не существует территориальной принадлежности, они работают и действуют не только на своей территории, но и по всей стране. Особо следует подчеркнуть, что числящие долги, так называемые просроченные проценты, в три, пять и более раз превышают «тело» основного кредита. Такие суммы многим гражданам выплатить не предоставляется возможным. Не решил эту проблему и закон о банкротстве физических лиц (дорого).

Таким образом, по мнению многих экспертов и авторов, целесообразно коллекторские агентства упразднить как организации не только с низким коэффициентом полезного действия, но с отрицательным КПД, тем самым ликвидировать легальную систему увода денежных средств из банков посредством кредитования. Сначала целесообразно службе безопасности банка тщательно проверить состоятельность кредитуемого (это должны быть богатые люди), а потом выдавать кредиты. Целесообразно также широко кредитовать предпринимателей (не население за обязательные высокие процентные ставки и низкую цену этих кредитов при продаже коллекторам). Данный процесс требует регулирования со стороны государства. Целесообразно пересмотреть культуру выдачи и обоснования кредитов для населения без коллекторского



произвола. Россия – цивилизованная страна, население которой имеет честь и совесть обойтись без напоминаний о долгах от лучших условий кредитования. В настоящее время граждане желают стать не должниками, а инвесторами малых (индивидуальные инвестиционные счета – ИИС) [5] и крупных инвестиционных проектов (на что банки пока неохотно откликаются, боясь возможных рисков от финансирования долгосрочных проектов), о чем говорят многие авторы [1].

### Инновации и инвестиции

Рост экономики возможен не только с учетом внедрения инноваций, но и с учетом вложения инвестиций. Отметим, что в динамике инвестиций в основной капитал в 2013–2015 гг. (в постоянных ценах) по данным статистики государственные инвестиции (без среднего и малого бизнеса) снизились с 2155 млрд р. в 2012 г. до 1863 млрд р., в реальном выражении – на 31% [1].

В наукоемкие проекты нужны разного рода инвестиции: прямые, портфельные, зарубежные и отечественные, в том числе частные. Частные инвестиции выросли с 5897 млрд р. в 2012 г. до 8368 млрд р. в 2015 г., или на 40% в номинале и 10% в постоянных ценах. Их доля во всех инвестициях выросла с 54 до 58% [1]. Но в домашних хозяйствах собралось еще не мало сбережений, неработающих на отечественную экономику. Целесообразно, с учетом возникших стихийных криптовалютных рынков, оказать консалтинговую помощь населению в ориентации грамотного участия во внебиржевых, фондовых и валютных рынках, в безрисковых вложениях своих сбережений, помимо депозитариев. Настоящая действительность способствует открытию инвестиционных залов для населения повсеместно (это могут сделать многие банки, но они обладают небольшими арендными офисами и территориями, где собираются большие очереди в маленьких помещениях (Сбербанк и др.), естественно, о ценных бумагах в таких помещениях трудно подумать. Не хватает квалифицированных специалистов для работы с ценными бумагами, так как холдинговая структура банков в основном ориентирована на кредитные операции, не развивает данное направление. Целесообразно инвестиционные залы (филиалы банков или инвестици-

онных фондов) сделать комфортными, оборудовать крупными экранами с размещением на них акций, облигаций всех видов, которые население может приобрести с помощью консультантов, брокеров, представителей инвестиционных проектов, чтобы граждане любого возраста могли сориентироваться на месте, какие ценные бумаги приобрести, куда инвестировать, в том числе и с помощью краудфандинга – нового метода сбора мелких инвестиций на небольшие проекты, стартапы. «Для наиболее перспективных инновационных компаний малой и средней капитализации, в том числе имеющих перспективу выхода на IPO (первичное размещение ценных бумаг, обеспеченных ликвидностью) [2]. Добавим, что «в настоящее время только 13% проектов российского краудфандинга успешны, остальные уходят ни с чем, потому что мало проводится разъяснительной работы» [3] и нет соответствующего российского законодательства для сбора мелких инвестиций в один инновационный проект (разумеется, не с помощью виртуальной криптовалюты, а с помощью реальных рублей). Тем не менее краудфандинг рассматривается «не только как потенциальный источник финансирования с помощью мелких инвестиций, но и как мощнейший инструмент маркетинга инновационных продуктов и способ изучения рынков сбыта» [3].

Таким образом, грамотность населения в инвестиционной деятельности с помощью регулирующих уполномоченных органов (Правительства РФ, Банка России, Службы Банка России по финансовым рынкам) может достигнуть желаемого результата в развитии партнерства инвесторов для крупных, средних и малых проектов.

КПД инвестиций целесообразно рассматривать в каждом конкретном случае, на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. А также целесообразно разрешить населению проводить инвестиционные платежи с карты «Мир» в отечественной валюте.

### Дистанционное управление проектами

Достойной инновацией в регулировании российской экономики, индустриализации и реиндустриализации отдельных регионов и субъектов РФ может стать создание и деятельность «Центра дистанционного управле-

ния стратегическими проектами» (ЦДУП) на федеральном, региональном, муниципальном и отраслевом уровнях.

Например, берем в разработку 50–80 стратегически важных новых проектов и реализуем их строительство в масштабе страны, а управляем дистанционно. Это быстро, надежно, выгодно. Не нужно объезжать и контролировать проекты на местах. Все происходит в онлайн-режиме, с помощью электронных ресурсов и Интернета на центральном пульте управления и на местах, с помощью «Независимых информационных служб по управлению проектами» (НЕСУП), которые параллельно с офисами по возведению проектов на местах дают в основной центр управления проектами видеoinформацию за ходом строительства объектов (рис. 3).

Функциями дистанционного управления проектами в масштабе страны или региона являются: распределение и отправка инвестиций, получение сведений о возведении объектов. Информация хранится в архиве на местах и в центре. В любой момент можно вернуться к исходной позиции и проанализировать ход возведения проекта. Конструируется финансовое обеспечение проекта. Инвестиции не будут простаивать на нескольких проектах, их можно будет без особых сложностей форсировать на другие участки по необходимости. Это удобно, ничто не потеряется, все средства на виду, в онлайн отчете.

«В развитых странах существует специальный термин «финансовое конструирование» обеспечения проекта, означающий деятельность по построению схем, условно оптимальных с точки зрения сочетания прибыльности и надежности финансирования проектов [4], в том числе финансовой безопасности [10]. Мы также взяли в свою разработку данный термин «финансовое конструирование» не только в целях содержания деятельности, но и потому, что полезность взаимной деятельности инвестиционных фондов и реализации множества проектов одновременно определяет высокий показатель «КПД института» данного назначения.

Почему выгодно объединенное управление проектами? Потому что, во-первых, это скорость, прозрачность, экономия ресурсов; во-вторых, обеспечивает поддержку коммуникаций между членами команды профессиональных управляющих проекта на местах

и Центром управления проектом; в-третьих, это средство групповой работы, основанное на веб-технологиях, предназначенное для ведения проектов с использованием единого веб-интерфейса доступа ко всей информации по проекту. Обеспечивает членам команды централизованное взаимодействие, доступ к проектной информации и позволяет участникам проекта отслеживать ход его реализации в режиме реального времени через Интернет; в-четвертых, позволяет обеспечить эффективный контроль и регулирование, а также управление изменениями, неизбежными в ходе реализации проекта, на основе современных информационных технологий, в дальнейшем позволяет организовать системное управление качеством продукции проекта.

Особая роль отводится мониторингу, так как мониторинг – это средство быстрого реагирования на проблемы проекта, «анализ состояния проекта, корректирующие действия» и решения поставленных задач с помощью «оперативных планов, ресурсов, технологий» [4].

Данное объединенное управление проектами целесообразно использовать как в масштабах всей страны для быстрого возведения инновационной индустрии, реиндустрии, так и на региональном поле деятельности возведения и управления проектами, в субъектах РФ, в крупных городах или в отраслевом диапазоне реализации крупных, средних и малых проектов одновременно.

Участниками команды профессиональных управляющих Центра дистанционного управления проектами (ЦДУП), с использованием в том числе веб-интерфейса, Интернета, Скайпа, независимой информационной службы, могут быть представители многих профессий, также участниками консультаций, совещаний и знаменательных событий на онлайн-проектах регионов и страны в целом могут стать члены Правительства РФ и другие государственные и общественные деятели.

### Выводы

Подводя итог, следует отметить, что инновации в регулировании российской экономики – это востребованный материал, продукт, информация и др., это обновление экономики с учетом задач, поставленных внутренним и внешним миром, глобализацией, современно-



Рис. 3. Структура и деятельность инновационного института, Центра управления проектами, действующего дистанционно, с помощью Интернета (\* обозначает присутствие на проекте «Независимой информационной службы по управлению проектами» (НИСУП) – авторская разработка)

стью, прогрессивными идеями, возможностями, перспективами на будущее.

Целесообразно в развитии экономики и ее роста использовать передовые технологии, коммуникации, институты и законодательства, позволяющие экономике не стоять на месте вследствие несовершенных институтов (в широком смысле слова) и регулирования экономических процессов, а двигаться вперед, устраняя препятствия, ориентируясь на опережение. Именно поэтому целесообразно организовать Центр развития экономики, изучающий «КПД института», чтобы тщательно проанализировать, что мешает, а что способствует развитию и реализации законодательных и исполнительных документов, функционированию эффективных институтов и осуществлению программ экономического развития, внешнеторговых отношений, взаимодействию рынков и предпринимательской среды, социально-экономическому и культурному развитию городов, регионов, государства. КПД институтов всех направлений выявит их полезность, эффективность, целесообразность тех или иных решений. Конечно, это сделать не просто ввиду альтернативности мнений и научных воззрений, но факты о видном полезном и бесполезном скажут сами за себя. В статье приведены примеры противоречий (и предложены варианты решения этих проблем): о рыночных ценах и бюджетных зарплатах и др., низких доходах населения; о конституционных подходах в решении финансово-кредитных отношений банков с физическими лицами и развитии коллекторского бизнеса. Между тем заслуживают законодательного решения финансовое обслуживание долгосрочных и инновационных проектов, финансово-экономическое решение для возведения малых инновационных проектов, стартапов, краудфандинга, но в условиях законодательного пространства и на российской территории в первую очередь, а не внешней (на внешнюю рыночную сторону более целесообразно выносить хорошую готовую продукцию и в большей степени, чем чистые инвестиции). Целесообразно также широко кредитовать предпринимателей, данный процесс требует более конкретного регулирования, так как все еще дорогие кредиты для предпринимательства не дают возможности повлиять на прогрессирующую ситуацию развития малого бизнеса. Не достаточ-

но только отложить проверки деятельности малого бизнеса и дать налоговые каникулы, не хватает самого главного – первоначального капитала. Вместе с тем набирают силу взаимодействие крупного национального и международного бизнеса, его мощные и значащие для российского государства проекты. Современное инновационное и новаторское управление намеченными и будущими проектами сделает нашу экономику более развитой и прогрессивной на национальном, наднациональном и международном уровнях. Авторское предложение о создании Центра дистанционного управления стратегическими проектами в масштабах страны, регионов, городов, отраслей с помощью высокотехнологичного оборудования и коммуникаций (Интернета, веб-интерфейса, скайпа, видеоконференций, независимых информационных служб по сбору проектной отчетности, финансового конструирования, мониторинга, быстро принимаемых решений в реализации проектов) с высококлассными специалистами топ-менеджмента позволит сделать значительный шаг вперед в повсеместном возведении индустрии и развитии экономики. Следует подчеркнуть, что прозрачное, объединенное, высокотехнологично-коммуникативное управление ширококомасштабными инновационными проектами страны – это будущее развития экономики России.

### Библиографический список

1. Аганбегян А.Г. Возобновление социально-экономического роста: проблемы и перспективы // Среднерусский вестник общественных наук. 2017. Т. 12. №3. С. 19–41.
2. Дробышевская Л.Н., Исаева Л.А. Развитие синдицированного инвестирования в России: роль краудтехнологий // Экономика устойчивого развития. 2016. №4 (28). С. 25–31.
3. Кизим А.А. Краудфандинг в российской экономике: проблемы и перспективы // Экономика: теория и практика. 2017. №2(46). С. 62–69.
4. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Полковников А.В. Управление проектами. М., 2013.
5. Никитина С.П. Мировая биржевая торговля и российский фондовый рынок сегодня // Ученые записки Международного бан-



ковского института (Ученые записки МБИ). 2016. №16. С. 55–62 <https://elibrary.ru/item.asp?id=26565175>

6. *Онищенко Г.Г.* О последствиях закона о коллекторах. URL: <https://nation-news.ru/196666-onishchenko-raskritikoval-posledstviya-budushchego-zakona-o-kollektorah>

7. Ответ Роспотребсоюза на письмо АРБ «Об уступке банками прав требования по долгам физических лиц коллекторским компаниям». URL: [https://arb.ru/b2b/docs/otvet\\_ropotrebsoyuza\\_na\\_pismo\\_arb\\_quot\\_ob\\_ustupke\\_bankami\\_prav\\_trebovaniya\\_po\\_d-412080/](https://arb.ru/b2b/docs/otvet_ropotrebsoyuza_na_pismo_arb_quot_ob_ustupke_bankami_prav_trebovaniya_po_d-412080/)

8. Письмо АРБ Первому заместителю Председателя Банка России К. Юдаевой «О

методике расчёта показателя Долговой нагрузки физических лиц». URL: [https://arb.ru/b2b/docs/pismo\\_arb\\_pervomu\\_zamestitelyu\\_predsdatelya\\_bank\\_rossii\\_k\\_yudaevoy\\_o\\_metodike\\_-10158884/](https://arb.ru/b2b/docs/pismo_arb_pervomu_zamestitelyu_predsdatelya_bank_rossii_k_yudaevoy_o_metodike_-10158884/)

9. *Шевченко И.В., Коробейникова М.С.* Национальный фонд науки и экологии как регулятор экономического роста России // Экономика: теория и практика. 2017. №3(47). С. 3–16.

10. *Шевченко К.И., Малян А.С.* Современные угрозы финансовой безопасности России: проблемы противодействия // Экономика: теория и практика. 2017. №2(46). С. 89–93.

# ТРАНСФЕР ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ (РКО)<sup>1</sup>

*О.В. ГОСТЕВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Сибирский государственный университет науки и технологий им. академика М. Ф. Решетнева.  
e-mail: Ov-gosteva@yandex.ru*

*Ю.А. АНИКИНА, кандидат экономических наук, заместитель директора по учебной работе, Сибирский государственный университет науки и технологий им. академика М. Ф. Решетнева.  
e-mail: Anikinay@inbox.ru*

## Аннотация

Проведенный анализ современного состояния предприятий РКО показывает значительный рост показателей по выпуску военной техники за последний период. Анализ зарубежного опыта (NASA, ESA, CNSA) позволяет говорить об эффективности трансфера инноваций в другие сферы экономики. В результате анализа деятельности зарубежных космических агентств и предприятий РКО выявлены направления дальнейшего развития трансфера инноваций на предприятиях РКО. На основе проведенного анализа и статистических данных показаны проблемы трансфера инноваций на предприятиях РКО.

**Ключевые слова:** трансфер инноваций, предприятия ракетно-космической отрасли, виды трансфера инноваций.

Разработанные до 2020 г. национальные космические программы направлены не только на повышение обороноспособности страны, но и на развитие экономики в целом. Одним из основных моментов реализации таких возможностей является трансфер инноваций. Предприятия РКО всегда являлись локомотивом технических и технологических инноваций, но в силу узкой направленности и специализации, «космические» инновации редко переносились в другие отрасли.

Современные условия и, в частности, опыт зарубежных стран показывают, что созданные инновации можно использовать не только в смежных областях, но и в отраслях экономики. Возможность получения мультипликативного эффекта от бюджетирования и госвложений в предприятия РКО позволит повысить конкурентоспособность экономики страны в целом. В России проблема взаимодействия предприятий РКО с частным сектором стоит особенно остро. Значительное увеличение бюджетных расходов и реформы РКО пока не привели к росту коммерциализации достижений отрасли.

По словам политиков, изменение позиции нашей страны и ее роли в мировой экономике позволит сформировать принципиально новую внутреннюю экономическую систему. Основой российской экономики становятся достижения в инновационных сферах, трансфер инноваций из военно-технических отраслей в легкую промышленность, создание новых отраслей. Диверсификация источников экономического роста становится базовой задачей современной России [1].

Признанным лидером инновационной деятельности являются предприятия РКО. Именно они в создании инноваций могут наиболее эффективно содействовать развитию экономики посредством трансфера инноваций. Трансфер инноваций должен быть направлен на импортозамещение.

<sup>1</sup> Исследование выполнено при поддержке краевого государственного автономного учреждения «Красноярский краевой фонд поддержки научной и научно-технической деятельности» в рамках реализации проекта: «Развитие кадрового потенциала государственной и муниципальной службы за счет формирования проектных компетенций»

Ведущие политические деятели выделяют принципиальные особенности современного подхода к импортозамещению. Во-первых, сейчас оно должно обеспечивать появление производителей и товаров, конкурентоспособных на глобальном рынке, а не вытеснение импортных товаров с внутреннего рынка. Во-вторых, в основе подлинного импортозамещения лежит создание институциональных и макроэкономических условий, благоприятных для появления и успешного развития российских компаний, а не валютные манипуляции и административные подпорки для отечественных фирм [5].

Особое внимание необходимо уделить выпуску высокотехнологичной гражданской продукции на базе инноваций, разработанных на предприятиях РКО, и трансферу инноваций. Сегодня доля непрофильной продукции в РВП составляет около 10 %. Поставленные правительством задачи – выйти на соотношение 50:50 в производстве военной и гражданской продукции к 2020 г. подходят далеко не всем предприятиям оборонно-промышленного комплекса. Многие предприятия госкорпорации «Роскосмос» настолько специализированы на военное производство, что выпуск гражданской продукции для них означает создание принципиально новых производств, что требует серьезных инвестиций. Но при этом данные предприятия могут передавать разработанные технологии для гражданских предприятий, осуществляя трансфер наиболее эффективных инноваций.

Изучая зарубежный опыт, можно отметить, что американское аэрокосмическое агентство NASA разрабатывает и принимает долгосрочные стратегические программы, нацеленные на развитие знаний и возможностей, основанных на деятельности, связанной с космосом. Разработка космических технологий должна способствовать повышению качества жизни на Земле. При этом большое внимание уделяется развитию инфраструктуры, технологического и кадрового потенциала. NASA постоянно пересматривает долгосрочные программы с учетом изменения тенденций в других областях. Внедрение результатов программ NASA обеспечивает первенство США во многих технических областях [4].

Космические технологии не только имеют большое значение для решения ведомственных задач РКО, но и способствуют иннова-

ционному развитию других отраслей, стимулируя рост конкурентоспособности всей экономики. Механизмы распространения, созданные ведущими мировыми аэрокосмическими агентствами, позволяют реализовывать различные технические достижения среди заинтересованных лиц. Это стимулирует развитие национальной экономики и позволяет разработчикам технологий получать дополнительные доходы. Трансфер космических технологий в различные сферы экономики является одним из отчетных показателей работы агентства NASA, каждый год его представляют при анализе бюджета в конгрессе. Благодаря этому более 1800 космических технологий нашли своё новое применение [6].

Рассматривая деятельность зарубежных компаний таких, как Airbus, Boeing, Lockheed Martin Corporation, Thales Alenia Space, можно отметить, что перечисленные компании акцентируют внимание на своем инновационном развитии с диверсификацией деятельности. Основываясь на создании инновационной высокотехнологичной продукции, военного и гражданского назначения, данные компании создают новые рынки, обеспечивая востребованность своей продукции.

Постоянное развитие, учитывающие не только технические, но и другие виды тенденций, позволяет зарубежным компаниям достигать конкурентных преимуществ на мировых рынках в различных сегментах. Технологии, созданные в одних направлениях, легко перетекают в другие и происходит трансфер технологий. Взаимопроникновение технологий позволяет создавать новые инновации и при этом значительно дешевле, чем закупать у партнеров или создавать с нуля. При трансфере технологий в рамках одной корпорации не требуется средств для их приобретения на стороне или закупки оборудования.

Как показывает анализ, в России ракетно-космическая промышленность является монополизированной отраслью. Ее деятельность в основном базируется на реализации федеральных целевых программ, в рамках которых государственные заказы распределяются между предприятиями отрасли и затем осуществляется планирование выполнения государственных заказов. С учетом того, что конкуренция в РКО отсутствует, должно быть усилено программно-целевое планирование на уровне отрасли и предприятий либо необ-

ходимо создавать инновационные кластеры, в которые будет производиться трансфер инноваций и которые будут осуществлять программу импортозамещения [3].

В сложившихся условиях решение обозначенных задач требует существенного пересмотра механизмов трансфера и генерации инноваций на предприятиях РКО. Только за 2016 г. правительством было принято более 17 документов, подчеркивающих важность трансфера инноваций в современных условиях. Наиболее значимые из них: «Основы государственной политики в области использования результатов космической деятельности в интересах модернизации экономики Российской Федерации и развития ее регионов на период до 2030 года» и «Стратегии развития космической деятельности до 2030 г. и на дальнейшую перспективу».

Лейтмотивом этих документов является повышение эффективности деятельности предприятий РКО и создание инфраструктуры, которая способствовала бы производству продукции двойного и гражданского назначения на базе инноваций, разработанных на предприятиях РКО, а также обеспечивала импортозамещение, в том числе выводя товары на международные рынки.

Методическая база, которая позволила бы оценивать эффекты от разработки и трансфера инноваций в различные сферы, разрабатывается с учетом особенностей нашей страны. Формирование номенклатуры НИОКР должно основываться на оценке конкурентоспособности продукции на мировом рынке. Подходы к анализу целевой эффективности проектов должны позволять оценивать размеры как прямого, так и отсроченного эффекта [1].

Перечисленные методики могут быть применены на практике, однако они не позволяют оценить эффекты от трансфера инноваций и слабо показывают саму суть данного явления с учетом особенностей предприятий РКО.

Проведенный анализ показал, что трансфер инноваций является самостоятельной категорией, с помощью которой оценивается характер инновационной деятельности. Опираясь на работы отечественных и зарубежных авторов, следует выделить следующее:

а) процессы трансфера инноваций пронизывают всю систему предприятия, включая не

только технические, но и организационные и маркетинговые инновации;

б) трансфер инноваций осуществляется непрерывно, как на самом предприятии, так и в рыночном направлении;

в) трансфер позволяет объединить ранее несовместимые направления и пограничные области деятельности предприятия, тем самым стимулируя появление новых революционных инноваций.

Проблемами создания инноваций занимаются достаточно давно, вопросы трансфера не только технологий, но и самих инноваций появились относительно недавно. Одно из наиболее значимых определений: трансфера инноваций – как непрерывный поток объединяющий различные типы инноваций, участников процесса и всю инфраструктуру. Система создания инноваций должна базироваться как на внутриорганизационных, так и на внешних взаимоотношениях [1, 4].

Если применить это определение к инновациям на предприятиях РКО, то необходимо выделить следующее:

а) на предприятиях РКО есть входящие, исходящие и самостоятельно генерируемые инновации, последний тип инноваций имеет узкую специализацию и не подлежит трансферу в первоначальном виде (для ее трансфера требуются преобразования);

б) предприятия РКО, генерируя инновации и имея полную загрузку производства, сами не очень заинтересованы в выпуске продукции гражданского назначения. Таким образом, для решения задач, поставленных правительством, наиболее целесообразно выпуск гражданской продукции передать сопутствующим кластерам;

в) учитывая разные типы инноваций, необходимо создавать возможности трансфера для каждого из типов.

Можно выделить следующие типы трансфера инноваций на предприятиях РКО: а) входящий, исходящий, самостоятельно генерируемый; б) коммерческий, некоммерческий; в) диффузия инноваций; г) спilloвер инноваций.

Исходя из перечисленных проблем и анализа зарубежных аналогов, можно сказать, что трансфер инноваций для предприятий РКО остается одним из наиболее значимых и перспективных, в частности, для решения



вопроса импортозамещения. Наиболее целесообразным является создание кластеров предприятий, которые могли бы использовать инновации, разработанные на предприятиях РКО, но, являясь независимыми партнерами, дальнейшую продукцию производить и реализовывать самостоятельно.

Основная проблема трансфера инноваций на российских предприятиях РКО заключается в том, что предприятия, привыкнув жить в условиях ГОЗ, пытаются самостоятельно решить поставленные задачи по импортозамещению и выпуску продукции двойного и гражданского назначения. Анализируя мировой опыт, можно сказать, что такая практика неэффективна. Во многих странах (Франция, Германия и т.д.) основное предприятие решает глобальные задачи, а на его основе создаются кластеры малых предприятий, которые, используя инновации, разработанные на головном предприятии, создают продукцию, востребованную на других рынках, в том числе и международных. На базе российских предприятий также созданы кластеры, но, являясь больше «инициативой сверху», они не дают пока ожидаемого эффекта. Половина расходов российского бизнеса в 2015 г. приходилась на инжиниринг (импорт готовых технологий) и только 10% на покупку патентов и лицензий ноу-хау по освоению новых производственных процессов [2].

Инновации, разработанные на предприятиях РКО, имеют большое значение для решения задач ГК «Роскосмос», способствуют развитию других отраслей, стимулируя рост конкурентоспособности всей экономики. Ведущие мировые аэрокосмические агентства разрабатывают различные механизмы распространения своих достижений среди заинтересованных лиц. Одним из инструментов распространения информации об инновациях РКО служат различные базы данных научно-технической информации. Наиболее известные из них: информационно-поисковая система Questel-Orbit. Французская компания FRANCE TELECOM GROUP объединяет данные по интеллектуальной собственности, возглавляет информационную индустрию, способствует развитию бизнеса. Интернациональная база данных STN International, объединяет новинки науки и технологии европейских, восточных стран

и Америки. STN International создает возможность использовать информацию из 170 баз, располагающих знаниями из самых разных областей, связанных с техникой бизнесом, производством и смежными областями. Английское агентство Derwent Information Ltd много внимания уделяет производству и патентной информации, имея возможность использовать одновременно различные БД, в том числе политематическую реферативную базу данных «Мировой патентный указатель» (WPI), располагающую информацией из 40 патентных агентств. NASA и ESA создали свои порталы, отвечающие специфике их деятельности, и выделяющие технологический инновационный трансфер как особое направление. Информация баз NASA и ESA содержит все о технологических достижениях агентства и всех предприятий отрасли.

Таким образом, вопросы трансфера инноваций на предприятиях РКО имеют большие и значимые не только для отрасли, но и для экономики всей страны перспективы, заключающиеся в стимулировании выпуска импортозамещающей продукции нового типа и создании предприятий – инновационных лидеров на мировом рынке. Однако есть ряд проблем, связанных с пониманием самого явления и процесса трансфера инноваций на предприятиях РКО, а также с созданием инфраструктуры (информационной, кластерной, государственно-частного партнерства), дающей положительные результаты (NASA, ESA, CNSA Китайское национальное космическое управление), которая позволила бы получать максимальный эффект от трансфера инноваций на предприятиях РКО.

### Библиографический список

1. *Анфимова М.-Л.И.* Методический инструментарий оценки инновационного развития ракетно-космической промышленности РФ: дис. ... канд. экон. наук. М., 2016.
2. *Гаврилюк А. В.* Роль трансфера технологий в развитии инновационной экономики // Экономика и управление. 2015. №1 (122). С. 63–68
3. *Гостева О. В.* Инструменты анализа стратегии эффективного использования интеллектуального капитала на предприятиях ракетно-космической промышленности // Вестник СибГАУ. 2013. №1 (47). С. 196–201.

4. Дулетин Ю. А., Казакова Н. В. Некоторые аспекты терминологического анализа инновационной деятельности и процессов трансфера инноваций // Проблемы современной экономики. 2009. № 4 (32). С. 22–35

5. Медведев Д. Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 5–30.

6. Трансфер технологий – необходимый инструмент реализации инноваций для России: опыт NASA в информационном обеспечении трансфера космических технологий в коммерческий сектор / Н.М. Козырева [и др.] // Бизнес в законе. 2014. №6.

# ОСОБЕННОСТИ И РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕДЕНИЯ СТРАТЕГИИ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*А.К. КОЧИЕВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры  
мировой экономики и менеджмента,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: akadeh@yandex.ru*

## Аннотация

В статье рассматривается вопрос новой индустриализации как основы для выхода России из кризиса, а также усиления позиций на мировой арене, в том числе в контексте экономического благополучия. Раскрываются понятия инновационной индустриализации и третьей промышленной революции. Приводятся ключевые направления, в которых необходимо осуществлять движение, а также основные результаты проведения новой промышленной политики государства на современном этапе.

**Ключевые слова:** *новая индустриализация, инновационная индустриализация, новая промышленная политика, третья промышленная революция, альтернативная энергетика.*

Сложившаяся в настоящее время в стране неблагоприятная экономическая ситуация обусловлена рядом структурных проблем, которые обнажили себя в период кризиса. Устаревшая индустриальная модель, недостаточная квалификация чиновников при проведении институциональных реформ, заикленность на сырьевой модели хозяйствования, низкая инвестиционная привлекательность экономики, а также отсутствие эффективно действующей национальной инновационной системы [5] – основные слабые места, препятствующие устойчивому поступательному развитию экономики России.

Мероприятия по стабилизации и росту экономики РФ представляют собой систему взаимосвязанных и взаимовлияющих направлений: диверсификация, поддержание курса рубля на оптимальном для текущих нужд

экономики уровне, привлечение инвестиций в страну, развитие инновационной деятельности, модернизация промышленного сектора.

Говоря о состоянии промышленности в России на сегодняшний момент, необходимо отметить факты использования экстенсивных технологий и значительного отставания от уровня функционирования аналогичных отраслей передовых стран. В чем причина подобного технологического отставания? По нашему мнению, доля генерируемых и внедряемых предприятиями новшеств в РФ мала, поскольку экономика страны вследствие своих исторических, природно-климатических и ресурсных предпосылок развивается по модели хозяйствования, предполагающей эксплуатацию недр и прочих богатств страны в направлении экспорта и торговли. Кроме того, долгие годы промышленность была «заточена» под нужды военно-промышленного комплекса, что вполне объяснимо.

Сейчас же, в ситуации обесценивания углеводородов и постепенного перехода развитых стран на экологичные и ресурсосберегающие технологии производства, использования альтернативных источников энергии, настал тот момент, когда перестраиваться на инновационный путь развития РФ не просто желательно, но и необходимо. Подчеркнем, что потенциал научно-технического развития России чрезвычайно велик. Промышленность (в первую очередь наукоемкие и обрабатывающие сектора) в случае перехода к инновационной модели хозяйствования способна послужить фундаментом для формирования экономики знаний и проведения новой индустриализации, которая обусловит сохранение и укрепление национального суверенитета России [4].

Необходимо внести ясность относительно понятийного аппарата. Новая индустриализация в соответствии с Указом Президента от 2 мая 2012 г. представляет собой процесс интенсивного развития промышленности России за счет крупных вложений средств в развитие новых технологий и высокотехнологичного оборудования как за счет внутренних, так и внешних прямых инвестиций в промышленно-инновационные проекты [10]. Следующее определение нам видится шире: «новая индустриализация – это синхронный процесс не только создания новых секторов наукоемкой, высокотехнологичной продукции, но и эффективного инновационного обновления традиционных секторов экономики при согласованных качественных изменениях во всей системе общественных отношений» [8].

По нашему мнению, инновационная индустриализация предполагает, кроме того, процесс достижения такого состояния экономики и промышленного производства, при котором отечественные товары будут конкурентоспособны на внутреннем и международном рынке в условиях гиперконкуренции и глобального перехода к шестому технологическому укладу.

На сегодняшний момент страны – передовики экономического развития находятся на этапе третьей промышленной революции, в рамках которой должны быть созданы качественно новые системы генерации и распространения энергии, а также такие системы организации производства, которые бы позволяли решить главную задачу – повышение качества жизни. В работах известного пропагандиста устойчивого развития экономиста Д. Рифкина указано, что третья промышленная революция зиждется на следующих элементах: 1) переход на возобновляемые источники энергии; 2) оснащение всех строений на земле таким образом, чтобы вырабатывать электроэнергию для локального потребления, т.е. нести функцию мини-электростанций; 3) использование водородной и других технологий в каждом строении для аккумулирования периодически генерируемой энергии; 4) применение интернет-технологии для превращения энергосистемы в интеллектуальную электросеть в масштабе континентов, что позволит перераспределять энергию (отдавать излишки в электросеть и делиться ими с другими потребителями); 5) перевод автомобильного парка на электромобили с подза-

рядкой от сети или автомобиля на топливных элементах, которые могут получать энергию от интеллектуальной континентальной электросети и отдавать избытки в сеть [9].

В настоящее время, однако, мир находится уже на этапе формирования фундамента для четвертой промышленной революции, иногда именуемой «Индустрия 4.0». Четвертую промышленную революцию можно характеризовать как этап ускоренного развития информационных технологий, когда во все хозяйственные сферы активно проникает Интернет, отмечается «цифровизация» всех процессов, внедряются и развиваются экосистемы Интернета вещей, технологии искусственного интеллекта, аддитивные технологии, робототехника, нарастает доминирование альтернативной энергетики и т. д. [7].

Указанные характеристики характерны для шестого технологического уклада и реальны к внедрению в краткосрочной перспективе в странах, где подготовлена база для перехода к следующему технологическому укладу. Мы можем привести в пример Норвегию, Швецию, Францию, Японию и т.д., тем не менее Россия сейчас преимущественно эксплуатирует технологии четвертого, пятого и даже третьего технологических укладов. Например, вопрос о внедрении передовых энергосетей обсуждался на некоторых отечественных предприятиях, однако крупным нефтегазовым компаниям внедрение альтернативных энергетических технологий невыгодно. В этих условиях трансформация действующего технологического ядра может потребовать 25–30 лет упорной работы государства и общества по заранее сформулированной стратегии.

Согласно оценкам, в обозримом будущем возможен дефицит не только углеводородных энергоносителей, но и чистой пресной воды и свежего воздуха [3]. Кроме того, техногенное воздействие оказывает негативное воздействие на состояние окружающей среды. Это относится как к крупным предприятиям, генерирующим электрическую и тепловую энергию (например, ТЭЦ, АЭС), так и к небольшим потребителям углеводородного топлива, получившим массовое распространение (к примеру, автомобили) [3]. Рост использования ископаемых топлив ведет к ухудшению экологической обстановки – это влияет на качество жизни и на уровень расходов государства и корпоративного сектора на



социальное обеспечение, здравоохранение, экологические мероприятия и другие меры. В итоге неблагоприятная экологическая обстановка несет убытки для экономики страны, в том числе в виде снижения производительности труда [5]. Одновременно с этим в настоящее время фиксируется растущий разрыв между требованиями современной высокотехнологической экономики и моделью традиционной электросистемы, которой на данный момент придерживается Россия.

Тем не менее авторская позиция состоит в том, что полностью отказываться от экспорта углеводородов России на сегодняшний момент, безусловно, не имеет смысла. Логично, что каждая страна имеет ряд специфических исторических, природно-климатических, экономических и прочих черт, которые в своей совокупности определяют основные направления деятельности хозяйствующих субъектов и источников пополнения государственного бюджета. Однако необходимо диверсифицировать экономику, таким образом, минимизируя последствия от возможных кризисных явлений и в целях обеспечения экономической безопасности страны.

В контексте развития идеи об инновационной индустриализации необходима безусловная направляющая позиция государства. Основные направления проведения новой промышленной политики и реиндустриализации нашли свое отражение в Федеральном законе от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации», а также в Государственной программе Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», которая содержит 21 подпрограмму (Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 328) [5].

В ситуации, когда значительную часть доходов в бюджет страна получает от добычи и продажи углеводородов, имеет место дефицит качественного отечественного оборудования для их добычи и транспортировки (например, турбины, буровые машины и т.д.). Таким образом, по нашему мнению, в силу специфики развития России наиболее перспективными для развития и модернизации в стране являются такие отрасли, как производство металлических изделий и металлургия, производство машин и оборудования, а также электрооборудования.

Кроме того, отрасль производства пищевых продуктов является особенно важной на сегодняшний момент, поскольку доля импорта пищевых продуктов в их совокупном потреблении населением не должна превышать рекомендуемую для обеспечения экономической безопасности отметку в 35 %, что может говорить о попадании страны в продовольственную зависимость от других государств. Предельно критическим уровнем считается 25% доли импорта [2]. Согласно последним данным, по ряду товаров доля импорта на сегодняшний момент значительно снижается и это явление имеет устойчивую положительную динамику. Например, импорт мяса и птицы сократился за пять лет с 30,3% до 11% в 2016 г. Животных масел импортируется 26,3% по состоянию на 2016 г. Доля импортируемых сыров также снизилась – 22,8% в 2016 г. Высокую долю импорта имеют такие товары, как сухие молоко и сливки (59,6%). Допустимая норма импорта по важнейшим категориям продовольствия составляет 10–15% и Россия, на наш взгляд, постепенно движется к этому показателю, однако работы в этом направлении предстоит еще много.

Также Россия богата древесиной, вследствие чего необходимо развивать отрасль ее обработки и налаживать производство изделий из дерева. Итак, рассмотрим инновационную активность организаций России по указанным отраслям на рис. 1.

Как видно из рис. 1, низкие показатели из представленных категорий деятельности наблюдаются по добыче полезных ископаемых – в 2015 г. 5,8% организаций проявляли инновационную активность, а также в производстве пищевых продуктов по состоянию на 2015 г. – 10,2 % организаций. Высокая активность наблюдается в производстве электрооборудования, а также уверенный положительный тренд иллюстрируют отрасль обработки древесины и производства изделий из дерева – этот показатель возрос с 2011 г. с 3,8% до 7,6% в 2015 г.

Рассмотрим промежуточные результаты проведения новой промышленной политики. Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП по данным 2017 г. составляла в 2014 г. 19,6% по РФ, в 2015 г. этот показатель был на уровне 20,4%. Самый высокий средний результат показал Приволжский федеральный округ – 24,2%.

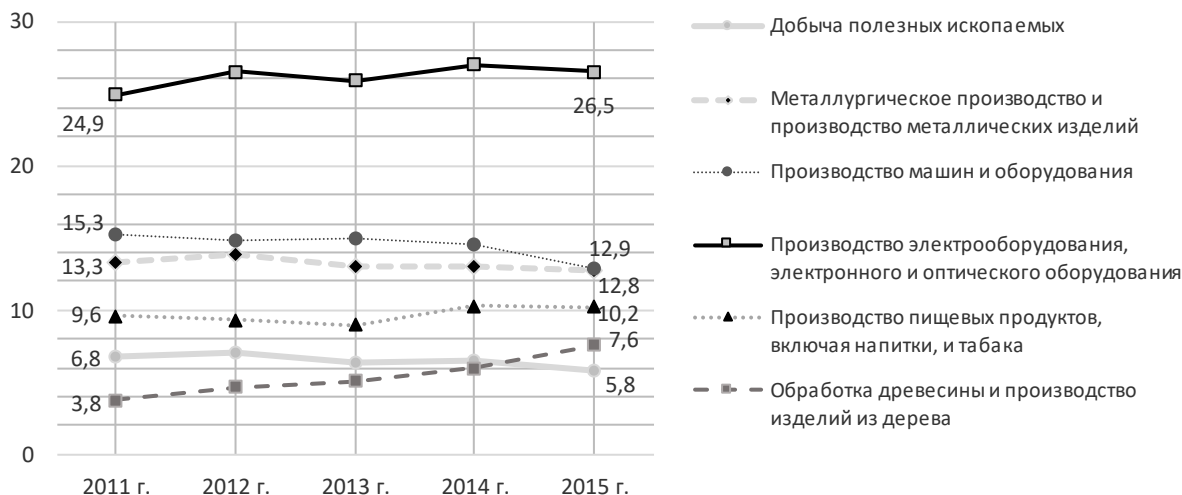


Рис. 1. Динамика удельного веса организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем количестве организаций в России, % (составлен по [11])

На рис. 2 наглядно представлена динамика изменения объема промышленного производства по сравнению с предыдущим годом. При этом нами были проанализированы прогнозы Министерства экономического развития Российской Федерации за 2014 г., содержащий прогноз на 2015–2017 гг., за 2015 г.,

содержащий скорректированный прогноз на период 2016–2018 гг., а также прогноз 2016 г., также содержащий скорректированный прогноз на период 2017–2019 гг.

Как видно из рис. 2, после кризиса 2014 г. объемы производства резко сократились, прогнозы не оправдали себя.



Рис. 2. Сопоставление реального изменения объема производства в России с прогнозами Минэкономразвития (составлен по [6, 11])

## Особенности и результаты проведения стратегии новой индустриализации...

Далее, по мере обновления прогнозов Минэкономразвития строит более скромные планы. Так, по прогнозу 2016 г. в 2019 г. объем производства в России должен показать рост 2,1% по сравнению с предыдущим годом. Необходимо принимать реальные меры для улучшения обстановки в промышленном производстве, поскольку ситуация неблагоприятная.

Создание высокопроизводительных рабочих мест стало одной из задач Программы развития промышленности, однако по состоянию на 2016 г. количество высокопроизводительных рабочих мест в обрабатывающей промышленности имело негативную динамику два года подряд (табл. 1). Так, в 2016 г. снижение показателя составило 3,6% относительно предыдущего года.

Кроме того, как видно из табл. 1, коэффициент обновления основных фондов в обрабатывающем производстве составил в 2016 г. 5,5%, а степень износа основных фондов достигла наивысшего показателя за последние 12 лет и составила 50,2%, что является нежелательным значением.

Далее считаем необходимым справочно привести информацию по одному из столпов третьей промышленной революции, по Д. Рифкину, в частности – перевод автомобильного парка на электромобили с подзарядкой от сети. Рассмотрим современные тенденции по распространению электромобилей в мире и России (табл. 2). Используются данные International Energy Agency (IEA) – (Международного энергетического агент-

Таблица 1

Динамика выборочных показателей обрабатывающей промышленности России (составлена по [11])

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Число высокопроизводительных рабочих мест в обрабатывающих производствах, тыс. ед.	3483,1	3670,8	3722,9	3333,9	3214,0
То же, рост (снижение), %	12,8	5,4	1,4	-10,5	-3,6
Коэффициент обновления основных фондов, %	6,5	6,9	6,9	6,3	5,5
Степень износа основных фондов, %	46,8	46,8	46,9	47,7	50,2
Рост (снижение) объема производства, %	5,1	0,5	2,1	-5,4	0,1

Таблица 2

Динамика количества автомобилей с электродвигателем (BEVs), тыс. шт. (составлена по [12])

Наименование страны	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Рост по состоянию на 2016 г. в сравнении с 2012 г., раз
Общее количество по 39 странам, в том числе	112,9	226,8	420,3	745,6	1208,9	10,7
Китай	16,0	30,6	79,5	226,2	483,2	30
Индия	2,8	3,0	3,4	4,35	4,8	1,7
Япония	29,6	44,4	60,5	70,9	86,4	2,9
Норвегия	9,6	19,7	41,8	72,0	98,9	10,3
Швеция	0,5	0,9	2,1	5,1	8,0	16
США	28,2	75,9	139,3	210,3	297,1	10,5
Россия*	н/д	н/д	н/д	0,5	0,6	–

\*по данным Автостата

ства), в которое входят 29 стран-членов (Россия не входит). Приведем динамику количества электромобилей выборочно по странам, входящим в IEA. Электроавтомобили подразделяются на две категории: с гибридным двигателем и подзарядкой от сети (plug-in hybrid electric vehicles – PHEVs) и автомобили с электрическим двигателем (battery electric vehicles – BEVs). Приведем статистику по автомобилям с электродвигателем по 39 странам, предоставивших данные в IEA.

Как видно из табл. 2, в странах – передовиках использования электрического транспорта количество автомобилей на электродвигателе за последние 5 лет возросло в разы. Так, общее количество электроавтомобилей увеличилось в 10,7 раз. Наиболее активную динамику демонстрируют США, Китай, Норвегия. В России в 2015 г. насчитывалось 486 электрокаров, на 1 января 2016 г. – 647 шт., на 1 января 2017 г. – 920 шт. [1]. Низкое количество электроавтомобилей в России связано, по нашему мнению, прежде всего со следующими факторами: отсутствие инфраструктуры обслуживания и оперативной подзарядки подобного вида авто; электромобили в РФ облагаются транспортным налогом (за исключением Калужской области и в перспективе Краснодарского края (планируется); отсутствие каких-либо льгот для частного электротранспорта; непопулярность идеи о бережном отношении к экологии; высокая цена (около 1200 тыс. р.) на отечественный электромобиль, который производится мелкосерийно и по предзаказу. Логично, что, учитывая указанные сложности, российский потребитель выберет более дешевую и удобную для эксплуатации на данный момент модель.

Итак, реальна ли реализация стратегии перехода экономики РФ к новой индустриализации и, таким образом, совершения третьей промышленной революции? Государство вырабатывает ряд официальных документов, декларируя в них путь, направленный на проведение новой промышленной политики. Однако, к сожалению, в настоящий момент на практике не наблюдается сколько-нибудь заметных результатов ее осуществления.

### Библиографический список

1. Аналитическое агентство Автостат. URL: <https://www.autostat.ru/>
2. Глазьев С.Ю., Локосов В.В. Оценка предельно критических значений показателей состояния российского общества и их использование в управлении социально-экономическим развитием // Вестник Российской академии наук. 2012. Т. 82. № 7. С. 587–614.
3. Иванов В.В. Проблемы научно-технологического развития России в контексте промышленной революции // Инновации. 2016. № 6 (212). С. 3–8.
4. Колбачев Е.Б., Передерий М.В., Ефимов А.В. Инновационная инфраструктура в условиях новой индустриализации: применение методов инноватики // Инновации. 2015. № 11 (205). С. 56–63.
5. Кочиева А.К. Инновационная индустриализация как современная форма реализации промышленной политики государства // Экономика: теория и практика. 2016. № 3 (43). С. 21–25.
6. Прогнозы социально-экономического развития Российской Федерации и отдельных секторов экономики. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/>
7. Романова О. А. Инновационная парадигма новой индустриализации в условиях формирования интегрального мирохозяйственного уклада // Экономика региона. 2017. Т. 13, вып. 1. С. 276–289
8. Татаркин А.И., Романова О.А. Возможности и механизмы неоиндустриализации старопромышленных регионов // Экономист. 2013. № 1. С. 21–37.
9. Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Дж. Рифкин; пер. с англ. М., 2014.
10. Указ Президента РФ В. В. Путина № 596 от 7 мая 2012 г. «О долгосрочной государственной экономической политике». URL: <https://rg.ru/2012/05/09/gospolitika-dok.html>
11. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>
12. Global EV Outlook 2017. URL: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/GlobalEVO Outlook2017>.



# ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ: СЕТЕВОЙ ПОДХОД

*А.П. САВЧЕНКО, кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры  
общего, стратегического, информационного менеджмента и бизнес-процессов,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: savchenap@yandex.ru*

## Аннотация

В статье анализируются информационные потребности участников инновационного процесса, а также роль информационной инфраструктуры в процессе развития инновационной экономики. Предложена сетевая модель взаимодействия субъектов инновационной деятельности, которая позволит эффективнее повысить результативность национального научно-технологического сектора, обеспечить доведение фундаментальных и прикладных исследований до стадии промышленного производства и коммерциализации.

**Ключевые слова:** инновационная экономика, информационное обеспечение, информационная инфраструктура, сетевая модель, семантический поиск.

Формирование и развитие инновационной национальной экономики служит основным приоритетом в обеспечении устойчивого развития в большинстве развитых и развивающихся стран мира. Поскольку инновационная деятельность представляет собой совокупность мероприятий, направленных на коммерциализацию накопленных знаний, она подразумевает активное использование информации и знаний. От качества информационного обеспечения инновационной деятельности существенно зависит эффективность развития инновационной экономики на всех уровнях.

С 1990-х гг. в государственной инновационной политике экономически развитых государств все большее внимание уделяется вопросам формирования качественной ин-

формационной инфраструктуры. В результате в развитии современного общества сформировался ряд трендов, таких как информатизация, глобальные информационные инициативы в сфере науки и образования, развитие институтов электронного государства и в конечном счете переход к информационной экономике и экономике знаний.

Информационные технологии существенно трансформируют процессы коммуникации, которые служат фундаментом функционирования всех социально-экономических систем. Поэтому переход к электронному взаимодействию экономических субъектов – это не просто техническое новшество, это инновация, дающая множество социально-экономических эффектов, среди которых:

- ускорение процессов информационного обмена и, как следствие, всех социально-экономических процессов;
- глобализация инновационной среды, устранение территориальных барьеров в процессе инновационной деятельности;
- возможность создания практически неограниченных по размеру баз данных, содержащих информацию о новейших технологиях, результатах научных исследований и объектах интеллектуальной собственности;
- возможность интерактивного взаимодействия всех участников инновационного процесса;
- снижение административных барьеров развития бизнеса за счет перехода к электронной форме оказания госуслуг, предоставления отчетности и т.п.

Решение проблемы эффективного информационного обеспечения участников инновационных процессов в России имеет стратегическое значение для формирования условий

инновационного развития российской экономики, перехода к более продуктивным формам сотрудничества бизнеса и науки.

Таким образом, эффективность и результативность инновационной деятельности во многом определяется качеством инновационной инфраструктуры, основные составляющие которой показаны на рис. 1.

Изображенные на рис. 1 элементы инфраструктуры распределены по этапам инновационного процесса в соответствии с традиционным пониманием функциональности указанных элементов и практическим опытом их использования в условиях российской экономики. Цветом выделены элементы, которые составляют подсистему информационного обеспечения инновационных процессов.

В информационных системах, созданных для обеспечения инновационной деятельности, важнейшую роль играет коммуникативная функция. Во-первых, она дает возможность интерактивного взаимодействия научных центров – разработчиков технологий и организаций, заинтересованных во внедрении новаций, т.е. потенциальных инвесторов. Во-вторых, коммуникация подразумевает доступ исследователей и представителей бизнеса к базам данных, которые содержат как сведения о новейших технологиях, так и

справочную информацию (нормативную базу, результаты маркетинговых исследований, сведения о государственных программах поддержки и др.).

Каждый этап инновационного процесса сопровождается решением ряда специфических задач, требующих специфического информационного обеспечения. Основные информационные потребности организаций на разных этапах инновационной деятельности приведены в табл. 1.

В настоящее время в России и за рубежом создано значительное количество информационных ресурсов для поддержки инновационных процессов. Краткий обзор крупнейших из них приведен в табл. 2. Как видно из данных табл. 2, функциональные возможности информационных систем, призванных обеспечивать инновационные процессы в российской экономике, довольно однообразны и ограничены в основном регистрацией результатов НИОКР, а также ведением реестра информационных карт научно-исследовательских проектов.

При этом практически на всех ресурсах эти сведения закрыты для публичного доступа, а некоторые крупные федеральные информационные системы перестали развиваться

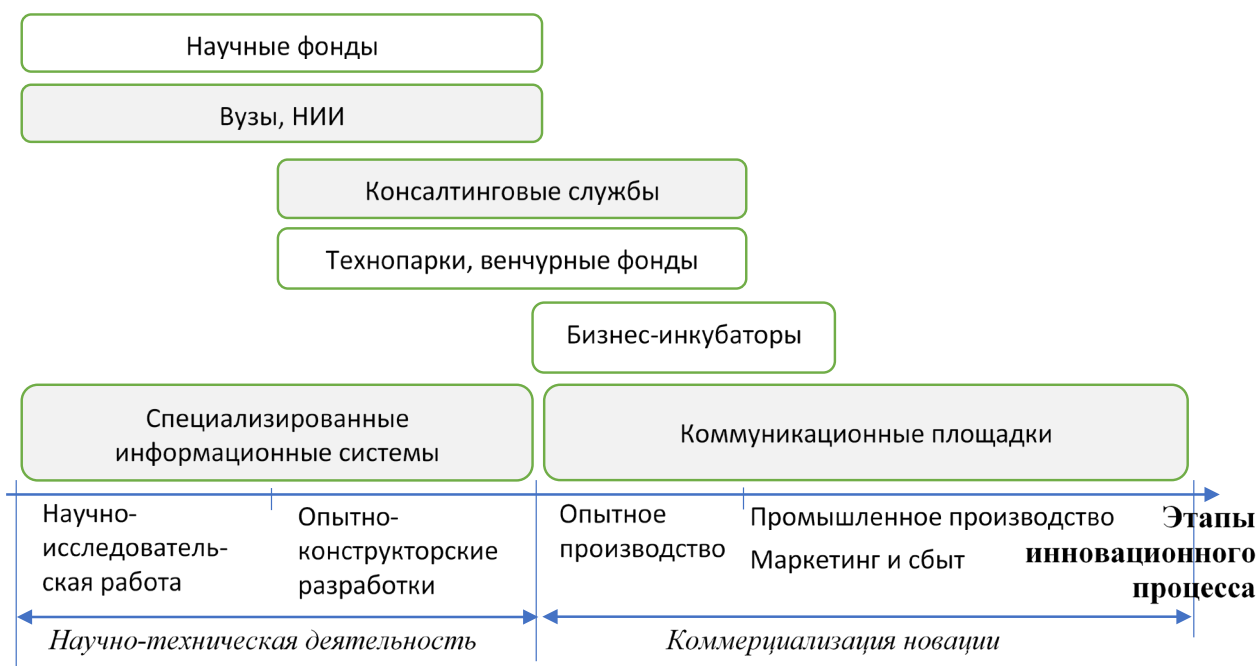


Рис. 1. Элементы инфраструктуры инновационного процесса (разработан автором)

Информационные потребности субъектов инновационной деятельности

Этап инновационного процесса	Информационные потребности
Научно-исследовательская работа	Доступ к научно-техническим библиотекам и информационным ресурсам Возможность взаимодействия с научными коллективами, работающими над аналогичными проектами
Опытно-конструкторская работа	Поиск инвесторов для финансирования фундаментальных и прикладных научных исследований Патентный поиск Регистрация и защита результатов интеллектуальной деятельности
Внедрение новых технологий в производство	Поиск новых технологий, удовлетворяющих запросам бизнеса Поиск потребителей для новых разработанных технологий Юридическое оформление сделок с интеллектуальной собственностью
Рыночная деятельность	Маркетинговые исследования Продвижение новых технологий на рынке

Источник: составлена автором.

и фактически заброшены, хотя их сайты все еще доступны в сети Интернет.

Сравнивая информационные потребности участников инновационного процесса, перечисленные в табл. 1, с функциональностью российских информационных систем, можно отметить, что они решают только часть задач информационного сопровождения на этапах научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы. Наиболее серьезные проблемы в области информационного обеспечения связаны с этапом коммерциализации результатов НИОКР. Например, в настоящее время многие вузы и НИИ размещают на своих интернет-сайтах сведения о собственных научно-технологических разработках с целью поиска инвесторов для внедрения новаций в производство. Однако эффективность такого подхода к коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности практически равна нулю, поскольку маловероятно, что инвесторы будут просматривать сотни сайтов университетов в поисках перспективных технологий. Более того, даже если инвестор найдет такую информацию, она может оказаться для него непонятной из-за обильного использования в описании проектов специфических научных терминов.

Таким образом, проведенный анализ показал, что сегодня в России отсутствует эф-

фективная информационная инфраструктура, что является серьезным препятствием на пути развития инновационной экономики. Основой информационной инфраструктуры инновационной деятельности, с нашей точки зрения, должно стать единое информационное пространство, обеспечивающее коммуникацию субъектов инновационной экономики разных типов.

Последние 10 лет в научной литературе активно обсуждается необходимость эффективного информационного взаимодействия научных коллективов, бизнес-субъектов и других участников инновационного процесса [2, 4, 5]. Многие исследователи сходятся в том, что основой системы инновационного развития экономики на региональном и национальном уровнях должна стать сетевая модель взаимодействия субъектов инновационного процесса [6]. В работе [3] обоснована необходимость использования сетевых структур с целью повышения эффективности инновационных процессов в различных сферах общественной жизни, построены экономические сетевые модели их взаимодействия.

Таким образом, эффективным инструментом, обеспечивающим информационное обеспечение инновационной деятельности, может стать сетевая модель взаимодействия науки, бизнеса, общества и органов власти,

Таблица 2

## Информационное обеспечение инновационных процессов в России и странах ЕС

Название информационного ресурса	Описание содержания информационного ресурса	Регион охвата	Организация-создатель	Примечания
1	2	3	4	5
Информационная система CORDIS	Содержит сведения о научных исследованиях и разработках, выполняемых в странах ЕС. Предоставляет помощь в коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, их регистрации, защите и использованию	ЕС	Европейская комиссия по инновациям, малому и среднему бизнесу	–
Европейская система патентной информации и документации EPIDOS	Содержит информацию о патентах из баз данных 50 стран. Предоставляет инновационным организациям услуги индивидуального поиска, копирования патентной документации и др.	ЕС	Европейское патентное ведомство	–
Европейская сеть инновационных бизнес-центров EBN	Представляет собой сеть из около 140 сертифицированных инновационных бизнес-центров (центров, инкубаторов, акселераторов и др.) и примерно 100 ассоциированных членов, которые поддерживают развитие и рост инновационных предпринимателей, стартапов и МСП	ЕС	Нет данных	–
Информационная служба ARIST	Социальная сеть, объединяющая вузы и отдельных исследователей в области здравоохранения и гуманитарных наук. Поддерживает инновации в области образования, способствует внедрению новых технологий и практик для повышения качества обучения студентов	ЕС, США	Медиаконцерн «Бертельсман»	Носит закрытый характер
Государственная информационная система учета НИОКР (ЕГИСУ НИОКТР)	Содержит результаты НИОКТР гражданского назначения, выполненных за счёт средств федерального бюджета. Предоставляет доступ к информационным картам НИОКР всем заинтересованным лицам. С разрешения автора может быть предоставлен полный текст отчета. Позволяет формировать типовые договора на использование результатов интеллектуальной деятельности	Россия	Центр информационных технологий и систем органов исполнительной власти (ЦИТиС)	На момент написания статьи сервис доступа к полным текстам не работал



1	2	3	4	5
Федеральный портал по научной и инновационной деятельности	Аналог системы CORDIS. Содержит нормативную, документацию, стандарты, карточки НИОКР, сведения об объектах инновационной инфраструктуры и другие материалы (около 30 тыс. информационных карточек)	Россия	ФГУ ГНИИ ИТТ «Информика»	Сайт не обновляется с 2013 г.
ИС фонда содействия инновациям	Содержит более 12 тыс. полнотекстовых отчётов по завершённым НИОКР	Россия	Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере	Для внешних пользователей полные тексты отчетов через Интернет недоступны
Информационная система Российского фонда фундаментальных исследований	Содержит заявки и научные отчёты (промежуточные и заключительные) по выполненным фундаментальным и прикладным исследованиям (около 20 тыс.)	Россия	Российский фонд фундаментальных исследований	Отчеты доступны только для российских научных организаций при письменном обращении

Источник: составлена автором с использованием материалов [1, 7].

основанная на интеллектуальных программных средствах семантического поиска информационных ресурсов. Рассмотрим структуру этой модели подробнее.

В основе рассматриваемой модели лежит сетевой принцип взаимодействия субъектов инновационной экономики. Под сетевым взаимодействием будем понимать систему связей независимых субъектов, объединенных наличием общих проблем и интересов, взаимодействующих в течение длительного времени для достижения общих целей. Отличительная особенность сетевой модели на современном этапе – использование информационно-коммуникационных технологий в качестве технологического базиса экономического взаимодействия. Рассмотрим структуру модели в разрезе уровней организации взаимодействия субъектов инновационной деятельности (табл. 3).

Взаимодействие на технологическом и программном уровне реализуется на базе инфраструктуры сети Интернет с использованием набора стандартных сетевых технологий и протоколов. Наибольший интерес представ-

ляет семантический и бизнес-уровень взаимодействия. Рассмотрим их подробнее.

На семантическом уровне решаются задачи семантического структурирования информационного пространства, в процессе которого информационные ресурсы дополняются семантическими матрицами двух типов, описывающими:

- научно-технологические решения, новации, предлагаемые разработчиками;
- потребности бизнес-субъектов в новых технологиях.

Основой автоматизированного взаимодействия научных коллективов и бизнес-субъектов служит метод поиска наиболее релевантных друг другу семантических матриц и формирования подходящих предложений для удовлетворения потребностей участников.

На бизнес-уровне модели отражены процессы интерактивного взаимодействия участников инновационной деятельности, прежде всего это сотрудничество научных центров и бизнес-структур, результатом которой становится внедрение новых технологий в производство и коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности.

Таблица 3

Распределение задач организации взаимодействия субъектов инновационной экономики по уровням сетевой модели

Уровень взаимодействия	Субъекты, объекты и механизмы взаимодействия	Задачи
Бизнес-уровень	Бизнес-структуры Научно-исследовательские и образовательные центры Органы власти Социальные институты	Взаимодействие субъектов инновационной деятельности Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности
Семантический	Информационные ресурсы с описанием потребностей и предложений участников взаимодействия Предметные онтологии	Семантическая разметка информационных ресурсов Информационный поиск на основе семантического анализа ресурсов
Программный	Программные платформы Сетевые стандарты	Обеспечение общего доступа к файлам, работы электронной почты, передачи голосовых данных, мгновенного обмена сообщениями и др.
Технологический	Сеть Интернет Локальные сети организаций Сетевые службы	Организация технологических процессов передачи информации

Источник: составлена автором.

На рис. 2. приведен пример инновационной сети, образованной представителями науки, венчурных фондов и производственной сферы.

Сетевой принцип взаимодействия имеет несколько характерных особенностей:

– независимость субъектов, участвующих во взаимодействии, отсутствие взаимоподчи-

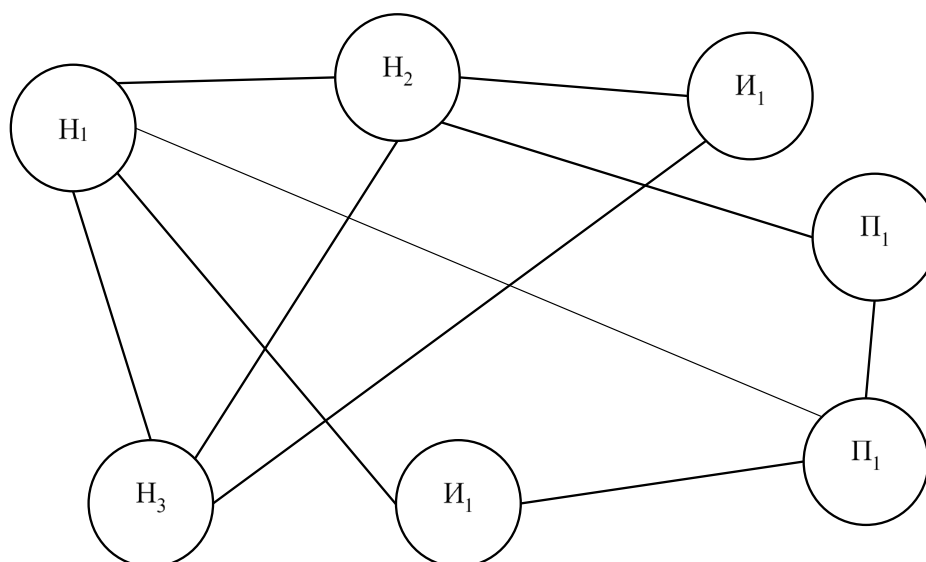


Рис. 2. Фрагмент инновационной сети: H<sub>i</sub> – научно-исследовательские центры; I<sub>i</sub> – венчурные инвестиционные фонды; P<sub>i</sub> – производственные предприятия (разработан автором)

нённости, что обеспечивает максимальную свободу в поиске партнеров и повышает эффективность взаимодействия;

– долговременный характер сотрудничества, что позволяет минимизировать транзакционные издержки и делает сетевую структуру более устойчивой;

– избыточность связей в сети также повышает устойчивость сетевой модели к изменениям (например, в случае прекращения деятельности одного из участников сети);

– общность интересов участников сети обеспечивает кооперативный характер и скоординированность действий участников.

Описанная в работе сетевая модель позволяет устранить информационный разрыв между участниками инновационной деятельности и инициировать привлечение бизнес-субъектов к формулировке запросов, финансированию научных исследований и коммерциализации их результатов.

Таким образом, информационные технологии обеспечивают возможность реализации системного подхода к управлению инновационными системами на разных уровнях. Разработка методов и инструментов сетевого взаимодействия субъектов инновационной деятельности – необходимый этап создания информационной инфраструктуры инновационной экономики. Активное включение бизнес-субъектов в процесс коммерциализации научно-технологических разработок – обязательное условие перехода к инновационной модели развития экономики.

Использование описанной сетевой модели взаимодействия позволит эффективнее вовлечь бизнес в инновационные процессы и, как

следствие, повысить результативность национального научно-технологического сектора, обеспечить доведение результатов исследований до стадии промышленного производства и коммерциализации.

### Библиографический список

1. Биктимиров М.Р., Сюттюренко О.В. Цифровые информационные ресурсы современной инновационной инфраструктуры // Научные и технические библиотеки. 2017. № 1.

2. Кривых Н.Н. Информационное обеспечение инновационной деятельности в регионе // Социально-экономические явления и процессы. 2010. №6. С.97–102

3. Маковеева В.В. Сетевое взаимодействие как механизм интеграции образования, науки, производства и оценка его результативности: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Томск, 2013.

4. Малахова О.В. Сущность информационного обеспечения и его роль в инновационной деятельности // Транспортное дело России. 2013. №5. С. 24–30

5. Савченко А.П. Открытое информационное пространство научной коммуникации как фактор развития экономики знаний в России // ГМУ. Ученые записки СКАГС. 2017. №1.

6. Смирнова Е.В. Основные предпосылки и ограничения формирования сетевой модели для развития российской национальной инновационной системы // Вопросы региональной экономики. 2012. № 4. С. 71–76.

7. European Business and Innovation Center Network. URL: <http://ebn.be>.

# НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БАНКОВСКОГО КОНТРОЛЯ И НАДЗОРА В СИСТЕМЕ ИНСТРУМЕНТОВ ДЕНЕЖНО- КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*О.В. НИКУЛИНА, доктор экономических наук,  
профессор кафедры мировой  
экономики и менеджмента,  
Кубанский государственный университет.  
e-mail: Olgafinans@mail.ru*

*З.О. АЧМИЗОВА, бухгалтер 1-й категории,  
Южное главное управление Центрального  
банка Российской Федерации  
e-mail: Achmizova@mail.ru*

## Аннотация

Банковский контроль и надзор в системе инструментов денежно-кредитного регулирования национальной экономики является необходимым элементом стабилизации и оздоровления банковского сектора. В статье представлена система сущностных характеристик банковского контроля и надзора, проведен анализ развития банковского сектора, раскрыты особенности управления банковской ликвидностью. Это позволило разработать предложения по совершенствованию банковского контроля и надзора в системе инструментов денежно-кредитного регулирования.

**Ключевые слова:** *банковский контроль и надзор, управление банковской ликвидностью, денежно-кредитная политика, механизм экстренного предоставления ликвидности, пруденциальные меры банковского контроля и надзора.*

Современная банковская система остро нуждается в реформировании с соблюдением международных требований и стандартов, нацеленных на обеспечение стабильной экономической ситуации. Система банковского контроля тесно связана с проводимой денежно-кредитной политикой ЦБ РФ в рамках реализации комплекса мероприятий по денежно-кредитному регулированию национальной экономики. Разработанные инструменты денежно-кредитного регулирования нацелены

на обеспечение устойчивого экономического роста, который во многом зависит от финансовой стабильности и обеспеченности финансовыми ресурсами и определяется инвестиционной активностью экономических субъектов, доступностью кредитных ресурсов, бесперебойностью поступления финансовых потоков, ликвидностью банковского сектора, инновационной активностью экономических субъектов [1]. Система банковского контроля включает в себя, с одной стороны, банковский контроль и надзор со стороны Центрального банка Российской Федерации (ЦБ РФ), а с другой стороны, систему внутреннего контроля коммерческих банков как в отношении своих бизнес-процессов, так и в отношении своих клиентов.

Целью настоящего исследования является обоснование необходимости совершенствования банковского контроля и надзора в системе инструментов денежно-кредитного регулирования национальной экономики в условиях преодоления экономического кризиса.

Банковский контроль и надзор представляет собой систематическую деятельность ЦБ РФ по проведению комплекса мероприятий, направленных на обеспечение законной банковской деятельности в российской экономике. При этом банковский надзор заключается в проверке исполнения кредитными организациями требований национального и международного законодательства, в результате которой ЦБ РФ дает оценку деятельности коммерческих банков и формирует политику, направленную на обеспечение режима закон-



## Направления совершенствования банковского контроля и надзора ...

ности в банковской сфере. Банковский надзор исключает какое-либо вмешательство ЦБ РФ в деятельность кредитных организаций, тогда как банковский контроль четко предусматривает вмешательство регулятора в оперативную деятельность коммерческих банков с целью устранения выявленных нарушений. При этом основные цели и задачи банковского надзора и контроля можно условно разделить на три блока:

1) поддержание денежной и финансовой стабильности в банковской сфере и при необходимости принятие мер по оздоровлению и санированию банковского бизнеса;

2) обеспечение эффективности банковской деятельности на основе ужесточения требований к качеству и количеству банковского капитала и его активов;

3) обеспечение защиты экономических интересов вкладчиков в соответствии с требованиями и нормами международного законодательства.

На рис. 1 представлена система существенных характеристик банковского надзора и контроля.

Представленная система существенных характеристик банковского надзора и контроля позволяет выделить основные методы и инструменты, с помощью которых достигается реализация поставленных целей и задач. ЦБ РФ применяет в комплексе всю совокупность методов административного, экономического, регулирующего и надзорного воздействия для обеспечения эффективного функционирования банковской системы в российской экономике. За последние 3–5 лет ЦБ РФ как ре-



Рис. 1. Система существенных характеристик банковского надзора и контроля

гулятор активно проводит политику санации банковского бизнеса с применением всего арсенала пруденциальных мер, однако ситуация в банковском секторе остается напряженной и свидетельствует о необходимости совершенствования методов и инструментов банковского надзора и контроля.

В рамках настоящего исследования для оценки эффективности функционирования системы банковского надзора и контроля рассмотрим основные показатели деятельности банковского сектора за период 2012–2017 гг. (табл. 1).

За период 2012–2017 гг. собственный капитал банковского сектора увеличился в 1,8 раза, однако при этом его доля в активах сократилась с 12,6 до уровня 11,7%. Аналогичная ситуация сложилась в отношении кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных нефинансовым организациям и физическим лицам, включая просроченную задолженность, которые увеличились в 1,8 раза, а в процентном отношении к активам банковского сектора снизились на 4,8%. Стабильный рост продемонстрировали банки по приобре-

тению ценных бумаг за период 2012–2017 гг. и по привлечению вкладов физических лиц, при этом доля вкладов физических лиц в пассивах банковского сектора увеличилась на 1,7%, что объясняется повышением привлекательности банковских депозитов на фоне увеличения учетной ставки в период кризиса 2014–2015 гг. В целом сложившаяся положительная динамика свидетельствует о достаточно стабильном развитии банковского сектора, однако следует обратить внимание на политику ЦБ РФ в отношении регулирования банковской ликвидности.

Коммерческие банки испытывают потребность в ликвидности денежных средств для осуществления необходимых платежей и расчетов по распоряжению своих клиентов и по собственным обязательствам, а также в связи с необходимостью выполнения резервных требований, к которым относятся устанавливаемые ЦБ РФ нормативы обязательных резервов и коэффициент усреднения обязательных резервов [5]. В настоящий момент от коммерческих банков требуется поддерживать определенный остаток денеж-

Таблица 1

Динамика развития банковского сектора в 2012–2017 гг. по состоянию на 1 января каждого года [3]

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Активы (пассивы) коммерческих банков, млрд р.	41627,5	49509,6	57423,1	77653,0	82999,7	80063,3
Собственные средства (собственный капитал) коммерческих банков, млрд р.	5242,1	6112,9	7064,3	7928,4	9008,6	9387,1
Отношение собственного капитала к активам коммерческих банков, %	12,6	12,3	12,3	10,2	10,9	11,7
Кредитные ресурсы, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, включая просроченную задолженность, млрд р.	23266,2	27708,5	32456,3	40865,5	43985,2	40938,6
Отношение кредитных ресурсов к активам коммерческих банков, %	55,9	56,0	56,5	52,6	53,0	51,1
Ценные бумаги, приобретенные коммерческими банками, млрд р.	6211,7	7034,9	7822,3	9724,0	11777,4	11450,1
Отношение ценных бумаг к активам коммерческих банков, %	14,9	14,2	13,6	12,5	14,2	14,3
Вклады физических лиц в коммерческих банках, млрд р.	11871,4	14251,0	16957,5	18552,7	23219,1	24200,3
Отношение вкладов физических лиц к пассивам коммерческих банков, %	28,5	28,8	29,5	23,9	28,0	30,2

ных средств на корреспондентских счетах не каждый день, а только в среднем за определенный период, что позволяет банкам самостоятельно гибко управлять ликвидностью. С целью эффективного управления банковской ликвидностью ЦБ РФ, с одной стороны, осуществляет операции на аукционах по ключевой ставке по предоставлению денежных средств, а с другой стороны, в случае избытка ликвидности – операции по абсорбированию, что, в свою очередь, позволяет ЦБ РФ пере-

распределять ликвидность на межбанковском денежном рынке [6].

С 1 сентября 2017 г. ЦБ РФ принял решение о введении нового механизма экстренного предоставления ликвидности коммерческим банкам, которые испытывают трудности с ликвидностью. До этого момента действовал механизм предоставления безотзывной кредитной линии. В табл. 2 представлен сравнительный анализ двух механизмов по основным ключевым критериям.

*Таблица 2*

Сравнительный анализ механизмов регулирования банковской ликвидности ЦБ РФ

Критерий сравнения	Новый механизм экстренного предоставления ликвидности (МЭПЛ) введен с 01.09.2017	Предыдущий механизм безотзывной кредитной линии (МБКЛ)
1. Ставка, по которой ЦБ РФ предоставляет ликвидность	Ключевая ставка + 1,75 процентных пунктов	Ключевая ставка + 1,75 процентных пунктов
2. Возможность получения ликвидности	Инструмент доступен широкому кругу кредитных организаций, однако ЦБ РФ избирательно подходит к предоставлению экстренной ликвидности, учитывая финансовую устойчивость коммерческих банков и их системную значимость в экономике	ЦБ РФ открывал безотзывную кредитную линию только системно значимым банкам, которые были обязаны выполнять норматив краткосрочной ликвидности согласно Базель III
3. Гарантия и условия получения ликвидности	ЦБ РФ не гарантирует экстренного предоставления ликвидности коммерческому банку, заключившему с ним соглашение. Применяется персонализированный подход в каждом отдельном случае на основе анализа финансовой устойчивости банка и его активной позиции на рынке	В случае заключенного соглашения в рамках МБКЛ коммерческие банки гарантированно получали ликвидности от ЦБ РФ в рамках открытого лимита в любой момент
4. Обеспечение для получения ликвидности	Список принимаемых в счет обеспечения по МЭПЛ средств расширен, однако в первую очередь ЦБ РФ будет принимать активы, по которым отработан порядок приема и оценки, чтобы исключить нежелательные риски	В обеспечение безотзывной кредитной линии ЦБ РФ принимал от коммерческих банков векселя или права требования по кредитам, слитки золота, ценные бумаги, включенные в ломбардный список
5. Срок предоставления ликвидности	ЦБ РФ предоставляет ликвидность коммерческим банкам в рублях на срок не более 90 дней	ЦБ РФ предоставлял безотзывную кредитную линию коммерческим банкам на срок до 90 дней, при этом коммерческие банки оплачивали ЦБ РФ 0,15% от величины установленного в договоре лимита за пользование безотзывной кредитной линией

ЦБ РФ в аспекте оптимизации банковского надзора и контроля упростил процедуру обеспечения для предоставления экстренной ликвидности коммерческим банкам, однако оставил за собой право принимать решение о предоставлении ликвидности на основе результатов анализа финансовой устойчивости коммерческих банков и их системной значимости для экономики.

В целом по состоянию на 01.01.2017 уровень концентрации активов на банковском рынке России достаточно высок (рис. 2). Так, 63% совокупной величины активов банковского сектора приходится на 7 ведущих банков [3].

Следует отметить, что в настоящий момент произошли изменения с ПАО Банк «ФК Открытие», который продемонстрировал неустойчивую финансовую позицию на рынке, в связи с чем было принято решение ЦБ РФ о поддержке и проведении санации данного банка за счет средств Фонда консолидации банковского сектора. Среди системно значимых банков наиболее крупными и владеющими основной долей активов являются такие банки, как Сбербанк (29%), Банк ВТБ (12%) и Газпромбанк (7%).

Рассмотрим показатели прибыльности российских банков за период 2011–2016 г. (рис. 3). Данный показатель имеет тенденцию к росту с некоторым снижением в 2015 г., что

во многом объясняется влиянием внешних факторов. Причины данного снижения заключаются в общей нестабильности на мировом финансовом рынке, спровоцированной введением санкций, а также в общей динамике снижения темпов экономического роста в силу политических разногласий и дисбаланса в мировой экономике. В 2016 г. уровень прибыли вернулся к докризисному значению. Следует отметить, что наблюдается снижение доли коммерческих банков, получивших прибыль за анализируемый период. Так, если в 2011 г. такой показатель составлял 94,9%, то на конец 2016 г. значение показателя составило 71,4%, что свидетельствует о снижении финансовой устойчивости банков и является дополнительным негативным фактором, приведшим к сокращению числа банков. Динамика рассмотренных показателей представлена на рис. 3.

Показатели рентабельности собственного капитала и рентабельности активов наиболее крупных банков России представлены в табл. 4. Так, рентабельность собственного капитала в среднем составляла 13%, максимальное значение при этом приходилось на Банк НКЦ (44,78%), минимальное на Россельхозбанк (1,54%). При этом Банк НКЦ имеет самый низкий показатель размера собственного капитала из представленных банков – 51509,9 млн р., однако продемонстриро-

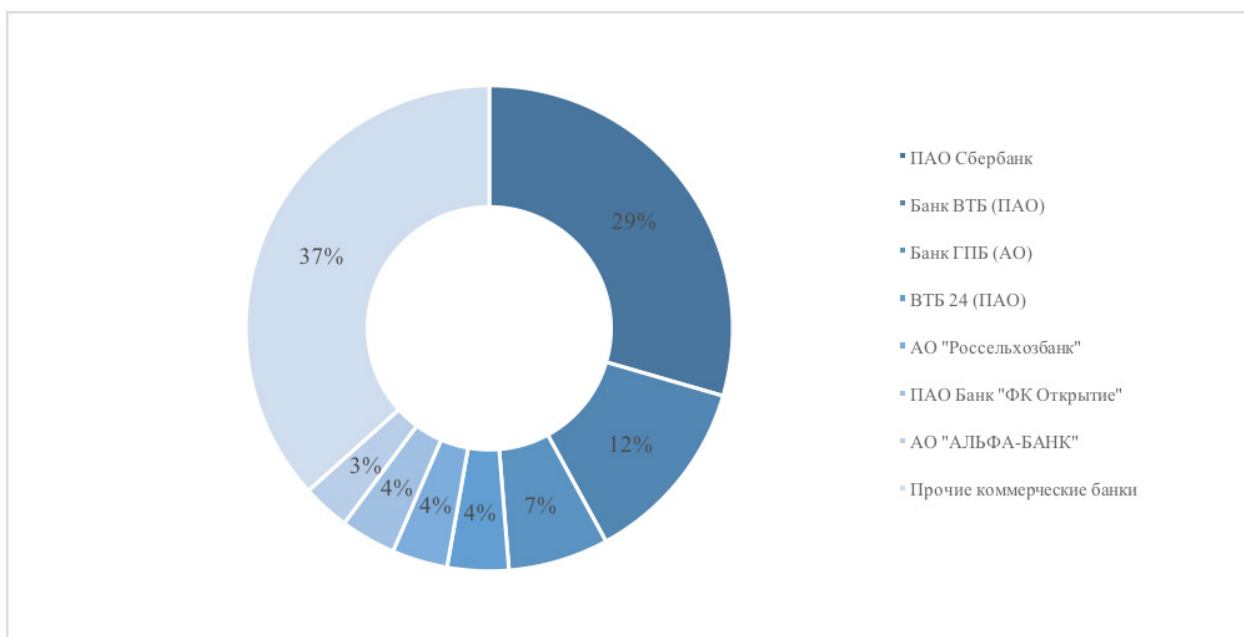


Рис. 2. Структура активов банковского сектора по состоянию на 01.01.2017 [3]



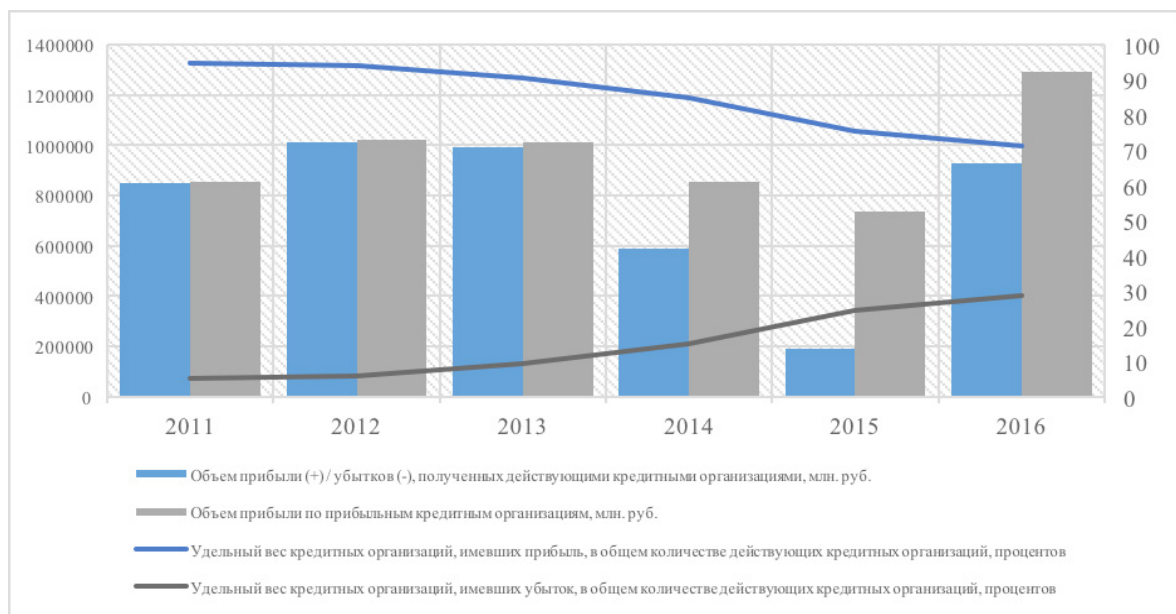


Рис. 3. Показатели прибыльности коммерческих банков России за 2011–2016 гг. [3, 4]

Таблица 4

Показатели рентабельности коммерческих банков России по состоянию на 01.01.2017 г. [3]

Наименование банка	Размер собственного капитала, млн р.	Рентабельность собственного капитала, %	Рентабельность активов, %
Сбербанк	3339552,2	18,35	2,58
Банк ВТБ	1024231,1	10,82	1,16
Газпромбанк	651721,1	15,99	2,18
ВТБ 24	325134,4	15,36	1,47
Россельхозбанк	383147,0	1,54	0,22
Банк «ФК Открытие»	270530,2	5,01	0,49
АЛЬФА-БАНК	316314,7	3,43	0,51
Банк НКЦ (АО)	51509,9	44,78	0,90
Московский кредитный банк	207470,3	3,00	0,30
Промсвязьбанк	154159,5	11,68	1,36
Среднее значение	672377,04	13,00	1,12
Максимальное значение	3339552,2	44,78	2,58
Минимальное значение	51509,9	1,54	0,22

вал самый высокий уровень рентабельности собственного капитала 44,78%.

Рентабельность активов на высоком уровне продемонстрировали Сбербанк (2,58%) и Газпромбанк (2,18%), наименьшее значение – Россельхозбанк (0,22%) и Банк «ФК Открытие» (0,49%).

Эффективность банковской деятельности и высокий уровень финансовой устойчивости коммерческих банков во многом определяется грамотной кредитной политикой, что напрямую связано с уровнем процентных ставок, условиями кредитования физических и юридических лиц и проводимой ЦБ РФ политикой регулирования банковской ликвид-

ности. Процентные ставки по кредитам на банковском рынке России имеют тенденцию к увеличению, не смотря на снижение ключевой ставки ЦБ РФ. Наиболее дорогим является получение кредитных средств в рублях для физических лиц. Динамика, а также дифференциация процентных ставок наглядно представлена на рис. 4.

Согласно исследованию, проведенному ЦБ РФ, политика санации и оздоровления банковского сектора за период 2013–2017 гг. способствовала стабилизации экономической ситуации на рынке банковских услуг [2]. Однако принятые ЦБ РФ меры нуждаются в совершенствовании для обеспечения высокого уровня эффективности функционирования системы банковского контроля и надзора, обеспечивающей стабильное развитие российской экономики.

На основе проведенного анализа эффективности функционирования банковского сектора и принимаемых ЦБ РФ мер по обеспечению высокого уровня банковской ликвидности разработаны и предложены следующие направления совершенствования банковского контроля и надзора в системе инструментов денежно-кредитного регулирования национальной экономики в условиях преодоления экономического кризиса (табл. 5).

Реализация предложенных в табл. 5 мероприятий позволит ЦБ РФ повысить эффективность функционирования банковского надзора и контроля и создаст благоприятные условия для стабилизации и оздоровления банковского сектора в российской экономике в период преодоления экономического кризиса.

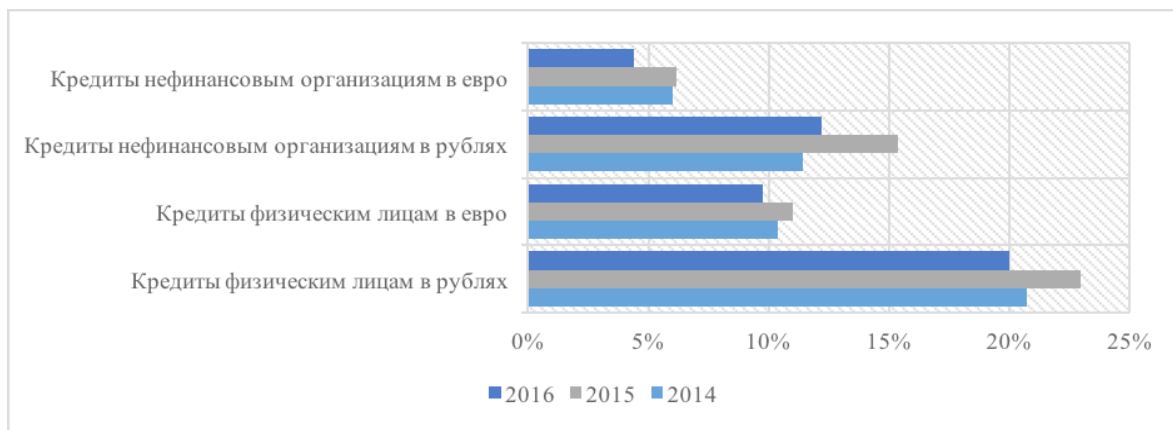


Рис. 4. Структура процентных ставок за 2014–2016 гг. [3, 4]

Таким образом, в результате проведенного исследования направлений совершенствования банковского контроля и надзора в системе инструментов денежно-кредитного регулирования национальной экономики в условиях преодоления экономического кризиса получены следующие выводы.

1. Формирование эффективного банковского контроля и надзора призвано обеспечить поддержание денежной и финансовой стабильности коммерческих банков и защиту экономических интересов вкладчиков в соответствии с требованиями и нормами международного законодательства. ЦБ РФ осуществляет банковский контроль и надзор на основе использования комплекса методов административного, экономического, надзорно-

го и регулирующего воздействия на деятельность коммерческих банков.

2. Результаты анализа развития банковского сектора за период 2012–2017 гг. продемонстрировали необходимость совершенствования банковского контроля и надзора. В настоящий момент в банковском секторе наблюдается высокий уровень концентрации, при этом 63% совокупной величины активов банковского сектора приходится на 7 ведущих банков. Не смотря на увеличение собственного капитала коммерческих банков в абсолютном выражении в 1,8 раза, его доля в активах снизилась с 12,6 до уровня 11,7%.

3. В сложившейся ситуации ЦБ РФ разработал и внедрил с 1 сентября 2017 г. новый механизм экстренного предоставления

Направления совершенствования банковского контроля и надзора в системе инструментов денежно-кредитного регулирования национальной экономики в условиях преодоления экономического кризиса

Направление	Характеристика мероприятий	Особенности реализации и ожидаемый результат от внедрения
1. Совершенствование кредитной политики ЦБ РФ	Разработка и внедрение контрольных мероприятий по обеспечению кредитными ресурсами реального сектора экономики и населения; внедрение персонализированных мер поддержки системообразующих и значимых банков, реализующих льготный механизм кредитования реального сектора экономики (малых предприятий, инновационных компаний, предприятий – экспортеров инновационной продукции и т.п.)	Постепенное снижение учетной ставки позволит коммерческим банкам активизировать операции по предоставлению кредитов юридическим и физическим лицам, что сделает кредитные ресурсы доступными как для бизнеса, так и для населения в период преодоления экономического кризиса
2. Оптимизация пруденциальных мер банковского надзора и контроля	Усиление надзорных мероприятий в сфере контроля за соблюдением коммерческими банками нормативов и резервов, проведение регулярных проверок системы банковского учета и отчетности	Оптимизация пруденциальных мер позволит на ранних стадиях выявить проблемы в деятельности коммерческих банков и своевременно принять меры по профилактике банкротств и предотвращению отзыва лицензии
3. Расширение и конкретизация функций и полномочий института кураторства в банковской сфере	Разработка и реализация кураторами индивидуальных программ надзора за деятельностью подотчетных коммерческих банков с учетом приоритетов их развития, предупреждение кризисных ситуаций в деятельности коммерческих банков на основе проведения системы контрольных мероприятий, согласованных с ЦБ РФ	Институт кураторства позволит своевременно получить точную оценку экономического положения и финансовой устойчивости закрепленного коммерческого банка и принять меры по профилактике негативных явлений в деятельности банка
4. Внедрение системы контроля и учета информационных потоков коммерческих банков	Разработка системы безопасности в сфере информационного обеспечения банковской деятельности должна строиться на основе соблюдения банками всех нормативных требований ЦБ РФ с учетом защиты прав и интересов учредителей и клиентов коммерческих банков. Для защиты информационных потоков коммерческих банков необходимо разработать инновационные технологии кодирования банковской информации с учетом унификации всех банковских операций	Разработка единых стандартов в сфере технологии обработки и передачи банковской информации с соблюдением всех нормативных требований ЦБ РФ позволит создать единую систему безопасности информационного обслуживания клиентов коммерческих банков. Контроль и надзор в данной сфере призван исключить различные злоупотребления и нарушения прав учредителей и клиентов банков
5. Формирование эффективной системы управления рисками коммерческих банков в период преодоления экономического кризиса	Департаменту ЦБ РФ по оценке банковских рисков необходимо разработать единую методику управления рисками на основе внедрения автоматизированной платформы, позволяющей осуществить достоверную оценку всех видов рисков с учетом специфики банковского обслуживания различных категорий клиентов	Единая методика управления рисками позволит коммерческим банкам автоматизировать процесс оценки рисков и на основе этого активизировать внедрение внутренних процедур оценки достаточности капитала и реализации комплекса мероприятий по минимизации рисков

ликвидности коммерческим банкам вместо действовавшего ранее механизма предоставления безотзывной кредитной линии. Сравнительный анализ двух механизмов показал, что ЦБ РФ, не смотря на упрощение процедуры, оставляет за собой право принимать решение об экстренном предоставлении ликвидности на основе результатов анализа финансовой устойчивости коммерческих банков и их системной значимости для экономики.

4. Основными направлениями совершенствования банковского контроля и надзора в системе инструментов денежно-кредитного регулирования национальной экономики в условиях преодоления экономического кризиса являются следующие мероприятия: совершенствование кредитной политики, оптимизация пруденциальных мер банковского контроля и надзора, конкретизация функций института кураторства в банковской сфере, внедрение системы контроля и учета информационных потоков и обеспечения информационной безопасности в банковском секторе, формирование эффективной системы управления рисками коммерческих банков. Внедрение предложенных мероприятий позволит ЦБ РФ совершенствовать банковский контроль и надзор, что, в свою очередь, обеспечит эф-

фективную реализацию денежно-кредитной политики в российской экономике.

### Библиографический список

1. *Васильева А.С., Кузнецова М.Н.* Инструменты денежно-кредитного регулирования Центрального банка Российской Федерации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 44. С. 22–26.
2. *Круглова А., Ушакова Ю.* Влияние политики по оздоровлению банковского сектора на конкуренцию и устойчивость развития // Серия докладов об экономических исследованиях. Банк России. 2017. №22. URL: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/16717/wp\\_22.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/16717/wp_22.pdf).
3. Обзор банковского сектора Российской Федерации. URL: [https://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_1707.pdf](https://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1707.pdf).
4. Официальный сайт ЦБ РФ. Ликвидность банковского сектора и инструменты денежно-кредитной политики. URL: [https://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=idkp\\_br](https://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=idkp_br).
5. *Рыкова И.Н.* Ликвидность крупнейших банков в условиях нестабильности финансового рынка // Банковское дело. 2015. №5. С. 32–37.
6. *Семенюта О.Г.* Рынок банковских услуг как фактор устойчивости банковской системы // Финансы и кредит. 2014. №2. С. 2–9.



# КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РЕГИОНА

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

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

## Аннотация

С помощью метода главных компонент представлены результаты исследования снижения количественной размерности показателей (деловой активности, рыночного потенциала, кредитоспособности, качества кадрового обеспечения и морально-психологического климата, финансовой устойчивости), позволившие авторам детерминировать новые линейно-независимые и математически информативные показатели (KPI) для целей формирования экономико-математической комплексной и интегральной оценки финансово-экономического состояния предприятий малого и среднего бизнеса с учетом их региональной и отраслевой специфики.

**Ключевые слова:** оценка финансово-экономического состояния, кредитоспособность, малое и среднее предпринимательство, метод главных компонент, ключевые оценочные показатели, матрица нагрузок, скоринг.

Для детерминирования ключевых показателей финансово-экономической оценки деятельности малых и средних предприятий (МСП) в условиях высокой степени неопределенности применим предложенный ранее в исследованиях метод главных компонент [2].

Напомним, что в исследовании был выбран критерий информативности в виде:

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

и для определения меры связи главной компоненты и исследуемых признаков были выбраны элементы матрицы нагрузок  $|a_j| > 0,6$  [2].

Рассмотрим вторую группу показателей [1, с. 56–60] (оценка кредитоспособности МСП, в том числе инновационных предприятий), в которой исследуются четыре показателя  $x_6-x_9$ : наличие / отсутствие кредитной истории, количество кредитов, залогоспособность, экономический срок пребывания предприятия на рынке. На рисунке представлены собственные числа и собственные векторы корреляционной матрицы данных компонент, а матрица нагрузок и вклад главных компонент приведены в табл. 1 и 2.

Таблица 1

Матрица нагрузок показателей оценки уровня кредитоспособности МСП

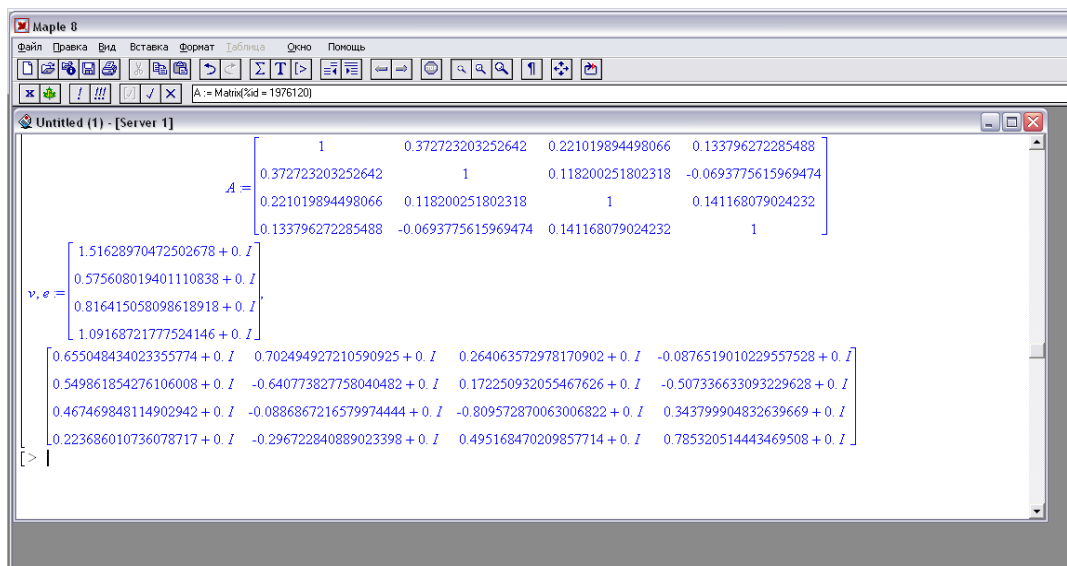
	<b>0,806612</b>	0,417174	0,422386	0,233716
A	<b>0,865036</b>	–0,48615	–0,08013	–0,31003
	0,325162	0,130685	–0,7315	0,517371
	–0,10793	–0,38491	0,310643	<b>0,820533</b>

Таблица 2

Расчет главных компонент показателей 2-го класса, %

$f_6$	$f_7$	$f_8$	$f_9$
<b>37,90724</b>	14,3902	20,41038	<b>27,29218</b>

Как видно из табл. 2, шестая и девятая компонента исчерпывают 65,19 % исходных признаков, поэтому можно снизить размерность пространства с четырех факторов до двух главных компонент.



Собственные числа и векторы в среде Maple 8 второй группы показателей

Из матрицы нагрузок следует, что показатели  $x_6$  и  $x_7$  имеют высокую нагрузку на  $f_6$  и образуют их линейную комбинацию, а показатель  $x_9$  имеет высокую нагрузку на  $f_9$ . В итоге во второй группе при снижении размерности пространства образовались два аддитивных показателя – «кредитная история» и «экономический срок пребывания на рынке».

Для оценки технической оснащенности (группа 3) применялись три показателя [1, с. 146]  $x_{10}$  –  $x_{12}$ : коэффициенты парка наличного и установленного оборудования, коэффициент интенсивности загрузки. Матрица нагрузок и вклад главных компонент представлены в табл. 3 и 4.

Таблица 3

Матрица нагрузок показателей оценки технической оснащенности МСП

	<b>-0,86003</b>	-0,40586	-0,32264
A	<b>-0,90362</b>	0,430895	-0,10121
	-0,41268	-0,09769	<b>0,894008</b>

Таблица 4

Расчет главных компонент показателей 3-го класса, %

$f_{10}$	$f_{11}$	$f_{12}$
<b>57,54928</b>	11,99779	30,45294

Десятая компонента исчерпывает 57,54 % исходных признаков, поэтому в этом классе для дальнейшего анализа оставим одну главную компоненту. Из матрицы нагрузок сле-

дует, что показатель  $x_{10}$  и  $x_{11}$  имеет высокую нагрузку на десятую главную компоненту. Следовательно, компоненте  $f_{10}$ , являющейся линейной комбинацией этих переменных, можно придать экономический смысл «коэффициент обеспеченности оборудованием».

Для оценки рыночного потенциала (группа 4) рассматривались пять показателей  $x_{13}$  –  $x_{17}$  [1, с. 146]: оценка выполнения плана, оценка уровня среднереализуемых цен предприятия (по отрасли), удельный вес новой продукции (услуги) в общем выпуске, доля крупнейшего поставщика в себестоимости продукции (оказанных услуг), доля крупнейшего покупателя в выручке от реализации продукции (товара, услуг) заемщика (табл. 5–6).

Таблица 5

Матрица нагрузок показателей оценки рыночного потенциала малого и среднего бизнеса

	0,12	0,23	-0,37	<b>-0,71</b>	-0,52
	-0,26	-0,23	0,34	<b>-0,79</b>	0,39
A	<b>-0,71</b>	-0,01	0,44	0,10	-0,64
	<b>-1,01</b>	0,13	-0,42	0,05	0,30
	-0,06	-0,63	-0,35	0,04	-0,25

Таблица 6

Расчет главных компонент показателей 4-го класса, %

$f_{13}$	$f_{14}$	$f_{15}$	$f_{16}$	$f_{17}$
<b>32,24</b>	10,36	14,90	<b>22,94</b>	19,56

Тринадцатая и шестнадцатая компоненты исчерпывают 55,18 % исходных признаков, поэтому можно редуцировать пространства до двух главных компонент.

Из матрицы нагрузок следует, что показатель  $x_{15}$  «удельный вес новой продукции (услуги) в общем выпуске» и  $x_{16}$  «доля крупнейшего поставщика в себестоимости продукции (товара) (оказанных услуг) заемщика» имеют высокие нагрузки на  $f_{13}$ . Следовательно, этой компоненте, являющейся их линейной комбинацией, можно придать экономический смысл «влияние крупнейшего поставщика на выпуск новой продукции». Показатели  $x_{13}$  и  $x_{14}$  имеют высокую нагрузку на главную компоненту  $f_{16}$ , тогда ее экономический смысл «доля крупнейшего поставщика в себестоимости произведенной продукции (оказанных услуг) заемщика».

Для оценки качества кадрового обеспечения (группа 5) рассмотрим пять показателей  $x_{18}-x_{22}$  [1, с. 147]: удельный вес наиболее трудоспособного и квалифицированного персонала, общий коэффициент кадрового обеспечения, уровень квалификации сотрудников предприятия, индекс роста квалификации, квалификация кадрового состава в области финансового менеджмента (табл. 7–8).

Таблица 7

Матрица нагрузок показателей оценки качества кадрового обеспечения предприятий малого и среднего бизнеса

A	-0,48	0,36	-0,49	-0,57	-0,21
	0,33	0,37	-0,48	<b>0,65</b>	-0,17
	-0,53	-0,44	-0,46	0,24	0,48
	<b>0,83</b>	-0,06	-0,31	-0,40	0,48
	-0,26	0,53	0,26	0,09	<b>0,72</b>

Таблица 8

Расчет главных компонент показателей 5-го класса, %

$f_{18}$	$f_{19}$	$f_{20}$	$f_{21}$	$f_{22}$
<b>27,50</b>	14,94	16,85	<b>19,42</b>	<b>21,29</b>

Восемнадцатая, двадцать первая и двадцать вторая компоненты исчерпывают 68,2% исходных признаков, поэтому можно снизить размерность пространства с пяти факторов до трех главных компонент.

Из матрицы нагрузок следует, что показатель  $x_{21}$  имеет высокую нагрузку на главную компоненту  $f_{18}$ . Следовательно, этой компоненте можно придать экономический смысл «индекс роста квалификации». Показатель  $x_{19}$  имеет высокую нагрузку на компоненту  $f_{21}$ , тогда ее экономический смысл «общий коэффициент кадрового обеспечения». На главную компоненту  $f_{22}$  наибольшее влияние оказывает показатель  $x_{22}$ . Следовательно, ее экономический смысл «квалификация кадрового состава в области финансового менеджмента».

Для оценки морально-психологического климата МСП (группа 6) использовались два показателя  $x_{23}-x_{24}$  [1, с. 147]: коэффициенты текучести кадров и обратный коэффициент Кейтца. Далее приведены матрица нагрузок (табл. 9) и вклад главных компонент (табл. 10).

Таблица 9

Матрица нагрузок показателей оценки морально-психологического климата предприятий малого и среднего бизнеса

A	<b>0,88</b>	-0,88
	0,47	0,47

Таблица 10

Расчет главных компонент показателей 6-го класса, %

$f_{23}$	$f_{24}$
<b>78,09</b>	21,91

Первая компонента исчерпывает 78 % исходных признаков, поэтому главной компонентой является  $f_{23}$ , на которую влияет показатель  $x_{23}$ . Следовательно, указанной компоненте можно придать экономический смысл «коэффициент текучести кадров».

Для оценки платежеспособности МСП (группа 7) использовались два показателя  $x_{25}-x_{26}$  [2, с. 148]: коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами. В табл. 11–12 приведены матрица нагрузок и вклад главных компонент.

Таблица 11

Матрица нагрузок показателей оценки платежеспособности предприятий малого и среднего бизнеса

A	<b>0,999</b>	0,999
	-0,04	0,04

Таблица 12

Расчет главных компонент показателей 7-го класса, %

$f_{25}$	$f_{26}$
<b>99,81</b>	0,19

Первая компонента практически исчерпывает 99,8 % исходных признаков, поэтому для анализа необходимо оставить только первую компоненту.

Из матрицы нагрузки следует, что показатель  $x_{25}$  имеет высокую нагрузку на главную компоненту  $f_{25}$ . Следовательно, этой компоненте можно придать экономический смысл «коэффициент текущей ликвидности».

Для оценки деловой активности малых и средних предприятий использовались (группа 8) четыре значимых показателя  $x_{27}-x_{30}$ : период оборачиваемости дебиторской задолженности, период оборачиваемости кредиторской задолженности (Accounts Payables turnover period ratio), обратный коэффициент времени (отношение средневзвешенных периодов оборачиваемости дебиторской задолженности к кредиторской) [5] и длительность хранения готовой продукции на складе (табл. 13–14).

Таблица 13

Матрица нагрузок показателей оценки деловой активности предприятий малого и среднего бизнеса

	-0,45	0,54	0,50	-0,38
A	0,27	0,33	<b>-0,63</b>	<b>-0,73</b>
	0,46	0,57	0,34	0,45
	-0,32	0,34	<b>-0,76</b>	0,57

Таблица 14

Расчет главных компонент показателей 8-го класса, %

$f_{27}$	$f_{28}$	$f_{29}$	$f_{30}$
14,73	21,15	<b>33,83</b>	<b>30,29</b>

Третья и четвертая компоненты исчерпывают 64,12 % исходных признаков. Как следствие, в качестве главных компонент оставим две  $f_{29}$  и  $f_{30}$ .

Главная компонента  $f_{29}$  является линейной комбинацией показателей  $x_{28}$ ,  $x_{30}$ , поэтому этой компоненте можно придать экономиче-

ский смысл «влияние среднего срока возврата долгов предприятия на длительность хранения готовой продукции». Так, показатель  $x_{28}$  имеет максимальную нагрузку на  $f_{30}$ , следовательно, этой компоненте придадим экономический смысл «период оборачиваемости кредиторской задолженности».

Для оценки финансовой устойчивости предприятий (группа 9) использовались пять показателей [1]: коэффициенты финансовой активности и финансовой независимости, коэффициент оборачиваемости запасов собственным оборотным капиталом, общая рентабельность, коэффициент рентабельности продаж. Матрица нагрузок (табл. 15) и вклад главных компонент (табл. 16).

Первая и вторая компоненты исчерпывают 58,4 % исходных признаков. Поэтому можно аппроксимировать эти данные линейным многообразием размерности два.

Таблица 15

Матрица нагрузок показателей оценки финансовой устойчивости предприятий малого и среднего бизнеса

	0,05	-0,49	-0,29	-0,51	-0,37
A	<b>-1,11</b>	0,37	0,27	-0,16	-0,19
	-0,58	0,00	-0,82	0,10	0,19
	0,51	<b>0,83</b>	-0,31	-0,14	-0,20
	0,04	0,13	0,09	-0,62	0,43

Таблица 16

Расчет главных компонент показателей 9-го класса, %

$f_{31}$	$f_{32}$	$f_{33}$	$f_{34}$	$f_{35}$
<b>36,84</b>	<b>21,56</b>	18,76	14,15	8,69

Из матрицы нагрузок следует, что показатель  $x_{32}$  имеет высокую нагрузку на главную компоненту  $f_{31}$ , следовательно, этой компоненте можно придать экономический смысл «коэффициент финансовой независимости». Показатель  $x_{34}$  имеет высокую нагрузку на главную компоненту  $f_{32}$ , тогда ее экономический смысл «общая рентабельность».

В результате проведенного анализа из 35 независимых показателей для осуществления анализа выявлено 16 КРІ показателей, которые обладают наивысшей информативностью и обеспечивают высокую достоверность итоговой экспертизы. Компоненты этих векторов



представляют собой ортогональные линейные комбинации центрированных компонент исходных данных [3, с. 56–60]:  $F = L X$ .

Итак, перечислим КРІ-показатели финансово-экономической модели, которые должны составлять систему скоринговой оценки финансово-экономического состояния малых и средних предприятий различных сфер деятельности региона в порядке их размещения в классах:

– для оценки отраслевой и региональной специфики [2]:

$$1) f^{(1)} = 0,76x^{(1)} - 0,42x^{(2)} - 0,5x^{(3)} + 0,05x^{(4)} - 0,0004x^{(5)}$$

– уровень конкуренции в отрасли региона;

$$2) f^{(2)} = -0,593x^{(1)} - 0,27x^{(2)} - 0,68x^{(3)} - 0,11x^{(4)} + 0,33x^{(5)}$$

– влияние приоритетности развития отрасли на уровень конкурентоспособности предприятия за период кредитования;

– для оценки кредитоспособности:

$$3) f^{(3)} = 0,66x^{(6)} + 0,7x^{(7)} + 0,26x^{(8)} - 0,09x^{(9)} - \text{кредитная история};$$

4)  $f^{(4)} = 0,22x^{(6)} - 0,3x^{(7)} + 0,5x^{(8)} + 0,79x^{(9)}$  – экономический срок пребывания предприятия на рынке;

– для технической оснащенности:

$$5) f^{(5)} = -0,65x^{(10)} - 0,69x^{(11)} - 0,31x^{(12)} - \text{коэффициент обеспеченности оборудованием};$$

– для оценки рыночного потенциала:

$$6) f^{(6)} = 0,09x^{(13)} - 0,21x^{(14)} - 0,56x^{(15)} - 0,8x^{(16)} - 0,048x^{(17)}$$

– влияние крупнейшего поставщика на выпуск новой продукции;

$$7) f^{(7)} = -0,52x^{(13)} + 0,39x^{(14)} - 0,65x^{(15)} + 0,3x^{(16)} - 0,25x^{(17)}$$

– доля крупнейшего поставщика в себестоимости произведенной продукции (услуг);

– для оценки качества кадрового обеспечения:

$$8) f^{(8)} = -0,57x^{(18)} + 0,66x^{(19)} + 0,25x^{(20)} - 0,41x^{(21)} + 0,09x^{(22)}$$

– общий коэффициент кадрового обеспечения;

$$9) f^{(9)} = -0,41x^{(18)} + 0,28x^{(19)} - 0,45x^{(20)} + 0,7x^{(21)} - 0,22x^{(22)}$$

– индекс роста квалификации;

$$10) f^{(10)} = -0,21x^{(18)} - 0,16x^{(19)} + 0,47x^{(20)} + 0,47x^{(21)} + 0,7x^{(22)}$$

– квалификация кадрового состава в области финансового менеджмента;

– для оценки морально-психологического климата:

$$11) f^{(11)} = 0,7x^{(23)} + 0,71x^{(24)} - \text{коэффициент текучести кадров};$$

– для оценки платежеспособности:

$$12) f^{(12)} = 0,71x^{(25)} - 0,71x^{(26)} - \text{коэффициент текущей ликвидности};$$

– для оценки деловой активности:

$$13) f^{(13)} = 0,43x^{(27)} - 0,55x^{(28)} + 0,3x^{(29)} - 0,66x^{(30)}$$

– влияние среднего срока возврата долгов предприятия на длительность хранения остатков готовой продукции (товаров);

$$14) f^{(14)} = -0,34x^{(27)} - 0,67x^{(28)} + 0,41x^{(29)} + 0,52x^{(30)}$$

– период оборачиваемости кредиторской задолженности;

– для оценки финансовой устойчивости:

$$15) f^{(15)} = 0,04x^{(31)} - 0,82x^{(32)} - 0,42x^{(33)} + 0,38x^{(34)} + 0,03x^{(35)}$$

– коэффициент финансовой независимости;

$$16) f^{(16)} = -0,47x^{(31)} + 0,35x^{(32)} - 0,04x^{(33)} + 0,8x^{(34)} + 0,12x^{(35)}$$

– общая рентабельность.

Мы считаем, что данные показатели представляют собой современную систему сбалансированных индикаторов (ССП), которая не только позволит рационально управлять бизнесом путем определения наиболее важных целей для «стратегической» управленческой системы, но облегчит процесс реорганизации информационных потоков, кадровых, финансовых и других ресурсов [4, с. 13]. Каждый элемент в этой управленческой системе связан с сутью бизнеса и его техническим, рыночным, кадровым, финансовым потенциалом и развитием.

В заключение еще раз подчеркнем, что полученная система уравнений была получена на основе анализа 100 предприятий малых и средних форм хозяйствования различных отраслей Краснодарского края в период кризиса (2014–2016 гг.) и представляет собой новый методологический инструментарий, который может быть использован для формализации дискриминантных и logit-моделей оценки финансового состояния и несостоятельности (банкротства) предприятий, способный учитывать региональную и отраслевую специфику экономических субъектов. Кроме того, предложенный методологический подход может быть успешно использован при осуществлении как внутреннего аудита и анализа финансово-хозяйственной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, так и в практике различных кредитных организаций, в том числе микрофинансовых при формировании автоматизированных систем внутренней рейтинговой и скоринговой оценки, рекомендованных Базель II.

**Библиографический список**

1. *Заблоцкая В.В.* Финансово-кредитное обеспечение деятельности субъектов малого предпринимательства в России и за рубежом. Краснодар, 2013.

2. *Заблоцкая В.В., Фоцан Г.И.* Применение метода главных компонент для детерминирования ключевых показателей оценки отраслевой и региональной специфики малого и среднего бизнеса региона // Экономика: теория и практика. 2016. № 2 (42). С. 8–13.

3. *Калайдин Е.Н., Подгорнов В.А., Фоцан Г.И.* Методы прикладной статистики в

задачах моделирования социально-экономических систем: учеб. пособие. Краснодар, 2002.

4. *Каплан Р., Нортон Д.* Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. М., 2003. URL: [http://ctrla.ru/wp-content/uploads/2015/02/Kaplan-Sbalansirovannaya\\_sistema\\_pokazatelei.pdf](http://ctrla.ru/wp-content/uploads/2015/02/Kaplan-Sbalansirovannaya_sistema_pokazatelei.pdf).

5. *Фомичева Л.П.* Антикризисные меры управления кредиторской задолженностью // Налоговый вестник, 2009. № 6. URL: <https://www.lawmix.ru/bux/27660>.

# ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

*М.В. ЕГОРОВ, кандидат экономических наук, доцент  
кафедры экономического анализа, финансов и статистики,  
Кубанский государственный университет  
e-mail: e0606@mail.ru*

## Аннотация

В статье проведена аналитическая оценка выбора наилучшего подхода и методов оценки стоимости нематериальных активов с учетом специфичности строительных компаний и предложен математический аппарат расчета справедливой стоимости нематериальных активов. Охарактеризованы метрики оценки стоимости активов строительной компании, что позволяет менеджменту выбрать наиболее точный метод оценки и сформировать направления развития компании.

**Ключевые слова:** нематериальные активы, специфика оценки активов, строительные компании.

Стоимость строительной компании существенно зависит не только от состава, но и от качества ее нематериальных активов (НМА). Профессиональные оценщики отмечают, что она в значительной степени зависит от оцен-

ки потенциальным инвестором перспектив ее развития в будущем и от уровня инновационности ее НМА [6].

В связи с этим именно уровень инновационности НМА начинает играть очень важную роль в объективной оценке их стоимости [9]. Согласно международным стандартам оценки МСФО IFRS 13 «Оценка справедливой стоимости» категория «справедливая стоимость» трактуется как цена актива, которая может быть получена при его продаже или выплачена в случае передачи обязательства в процессе осуществления операции купли-продажи между субъектами рынка. Эта трактовка в полной мере может относиться и к оценке справедливой стоимости строительной компании. В международной практике используются следующие подходы к оценке справедливой стоимости НМА: затратный, доходный и сравнительный (рис. 1) [2].

Следует отметить, что в большинстве случаев в отечественной оценочной практике ис-

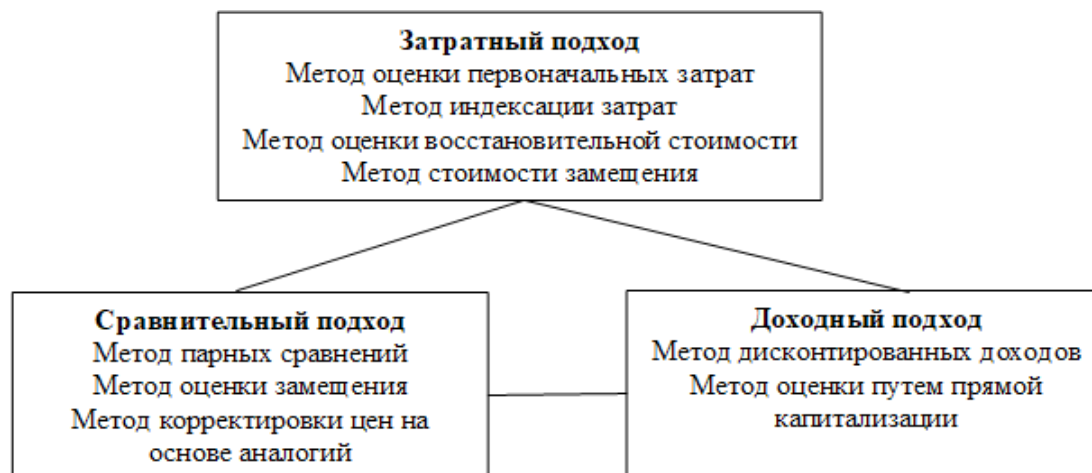


Рис. 1. Существующие подходы и методы оценки справедливой стоимости НМА, адаптированные к оценке строительных компаний

пользуется при оценке справедливой стоимости НМА компании затратный подход.

Однако у этого подхода есть существенный недостаток – проведенная на его основе оценка инновационного НМА строительной компании не может считаться справедливой. Чтобы сделать более точную оценку, необходимо воспользоваться другими подходами: либо сравнительным, либо доходным (рис. 2):

Поскольку именно инновационный НМА играет важную роль в справедливой оценке стоимости строительной компании, то следует иметь в виду, что при проведении оценки брать за основу сравнительный подход очень проблематично, так как очень сложно найти для сравнения в достаточной степени аналогичные активы.

Именно поэтому целесообразно при оценке справедливой стоимости НМА строительной компании использовать доходный подход, включающий специальные методы, позволяющие получить их объективную оценку на основе учета инновационного аспекта НМА [3].

Следует иметь в виду, что в оценочной практике метод расчета избыточного дохода применяется главным образом для оценки гудвилла. Следовательно, при расчете стоимости патентов, лицензий, изобретений и других такого рода НМА, будет рациональным использовать методы расчета: «преимуществ в прибылях» (1); «освобождения от роялти» (2).

$$S_{\text{нма}} = \sum_{i=1}^n (\Pi_1 - \Pi_2) \cdot q_i \cdot d, \quad (1)$$

где  $S_{\text{нма}}$  – стоимость элемента НМА строительной компании, р.;

$\Pi_1$  – прибыль на единицу строительной продукции, полученной с использованием НМА, р.;

$\Pi_2$  – прибыль на единицу строительной продукции, полученной без использования НМА, р.;

$q_i$  – объем расчетного выпуска строительной продукции с помощью использования НМА, т, ед., м<sup>2</sup> в  $i$ -м году;

$d$  – коэффициент дисконтирования.

$$S_{\text{нма}} = \sum_{i=1}^n q_i \cdot R_i \cdot p_i \cdot d, \quad (2)$$

где  $q_i$  – объем расчетного выпуска строительной продукции с участием НМА, т, м<sup>2</sup>, ед. в  $i$ -м году;

$R_i$  – величина роялти в  $i$ -м году, %;

$p_i$  – цена лицензии на строительную продукцию в  $i$ -м году, р.;

$n$  – период действия лицензионного договора, годы.

Следует отметить, что использование данных методов может быть оправдано достаточной простотой прогноза объемов продаж строительной продукции, например, сдачей строительных объектов, и, соответственно, предполагаемыми объемами получения прибыли. Также не сложно определить ставку роялти. Остается лишь одна проблема – правильность определения коэффициента дисконтирования (3).

$$d = \frac{1}{(1 + i)^n}, \quad (3)$$

Для расчета коэффициента дисконтирования следует определить реальную ставку дисконтирования с учетом уровня инфляции с использованием модели И. Фишера (4)

$$i_n = i_p + i_{\text{инф}} + i_p \cdot i_{\text{инф}}, \quad (4)$$

где  $i_n$  – установленная номинальная ставка дисконтирования;

$i_p$  – существующая реальная ставка дисконтирования;

$i_{\text{инф}}$  – уровень инфляции.

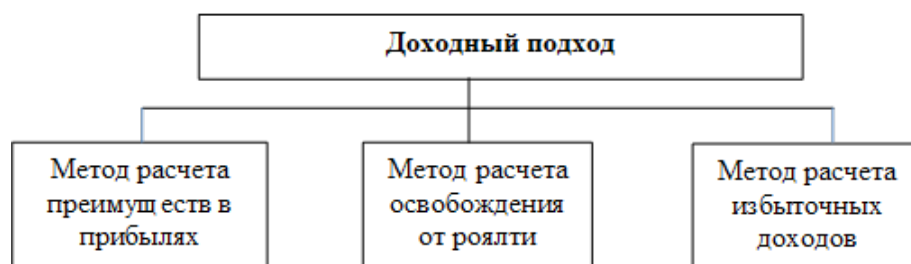


Рис. 2. Методы доходного подхода, используемые при определении справедливой стоимости НМА строительных компаний



Затем рассчитаем реальную ставку дисконтирования с учетом свободной от риска минимальной нормы прибыли и уровня специфических рисков инновационных проектов (5).

$$i_n = (i_{\min} + r + i_{\text{инф}} + (i_{\min} + r) \cdot i_{\text{инф}}), \quad (5)$$

где  $r$  – процент платы за риск, %;

$i_{\min}$  – минимальная норма прибыли, свободная от риска, %.

Для объективной оценки инновационных НМА строительной компании важно учитывать коэффициент морального старения (6).

$$i_n = (i_{\min} + r + i_{\text{инф}} + (i_{\min} + r) \cdot i_{\text{инф}})(1 + K_{\text{м.у}}), \quad (6)$$

где  $K_{\text{м.у}}$  – коэффициент морального старения.

Если предполагается, что инновационный НМА компании будет участвовать в выпуске строительной продукции, производимой с использованием импортного сырья или материалов, то кроме уровня инфляции, возможных

рисков, а также морального старения инновационных разработок учитываются колебания курсов национальной валюты, возможные зарубежные экономические санкции (7) [4].

$$i_n = 1 + (i_{\min} + r + i_{\text{инф}} + (i_{\min} + r) \cdot i_{\text{инф}}) \times (1 + K_{\text{м.у}}) \cdot T_{\text{рв}} \cdot (1 + K_{\text{пр}}), \quad (7)$$

где  $T_{\text{рв}}$  – темп роста / падения курса национальной валюты;

$K_{\text{пр}}$  – коэффициент оценки внешнеэкономических рисков.

После математических преобразований формула оценки справедливой стоимости инновационного НМА строительной компании для использования метода «освобождение от роялти» будет иметь вид (8).

В случае использования для оценки первоначальной стоимости инновационного НМА метода преимуществ в прибылях расчет можно произвести по формуле 9.

$$S_{\text{НМА}} = \sum_{i=1}^n \frac{q_i \cdot R_i \cdot p_i}{(1 + (i_{\min} + r + i_{\text{инф}} + (i_{\min} + r) \cdot i_{\text{инф}})(1 + K_{\text{м.у}}) \cdot T_{\text{рв}} \cdot (1 + K_{\text{пр}}))^n} \quad (8)$$

$$S_{\text{НМА}} = \sum_{i=1}^n \frac{(\Pi_1 - \Pi_2)q_i}{((i_{\min} + r + i_{\text{инф}} + (i_{\min} + r) \cdot i_{\text{инф}})(1 + K_{\text{м.у}}) \cdot T_{\text{рв}} \cdot (1 + K_{\text{пр}}))^n} \quad (9)$$

Таким образом, предложенные рекомендации по оценке стоимости инновационного актива позволяют получить усредненные, приближенные к реальности его значения (рис. 3).

Следует учесть, что описанные методики оценки инновационных НМА, учитывающие влияние специфических факторов на дисконтную ставку, которая применяется в случае использования методов освобождения от роялти и преимуществ в прибылях, позволяют получить более точные результаты и снизить риск принятия неверных управленческих решений. Все вышеизложенное подтверждает существующие мнения ученых о том, что НМА существенно влияют на финансово-экономические результаты предприятий строительного комплекса [7].

Также справедливая оценка нематериальных активов существенно повышает стоимость компании, инвестиционную привлекательность, положительно влияет на ее гудвилл [10].

Исследования показали, что в строительной отрасли роль нематериальных активов значительно занижена. Главная причина такого состояния заключается в следующем: во-первых, на практике существует недооценка в целом большинством бизнесменов перспектив в строительстве с привлечением инновационного НМА, которые могут открыться при надлежащем их использовании; во-вторых, недостаточное внимание к моделированию возможного экономического развития компании с учетом оптимизации использования ее инновационного НМА.

Указанные упущения обусловлены тем, что строительные компании, как правило, не стремятся публично показывать свои активы либо делают это по минимуму [5].

Причиной такого положения дел, как справедливо отмечает А.С. Алеников, прежде всего служит несовершенство законодательства, в частности, его налоговой составляющей, которая не является действительным стимулято-

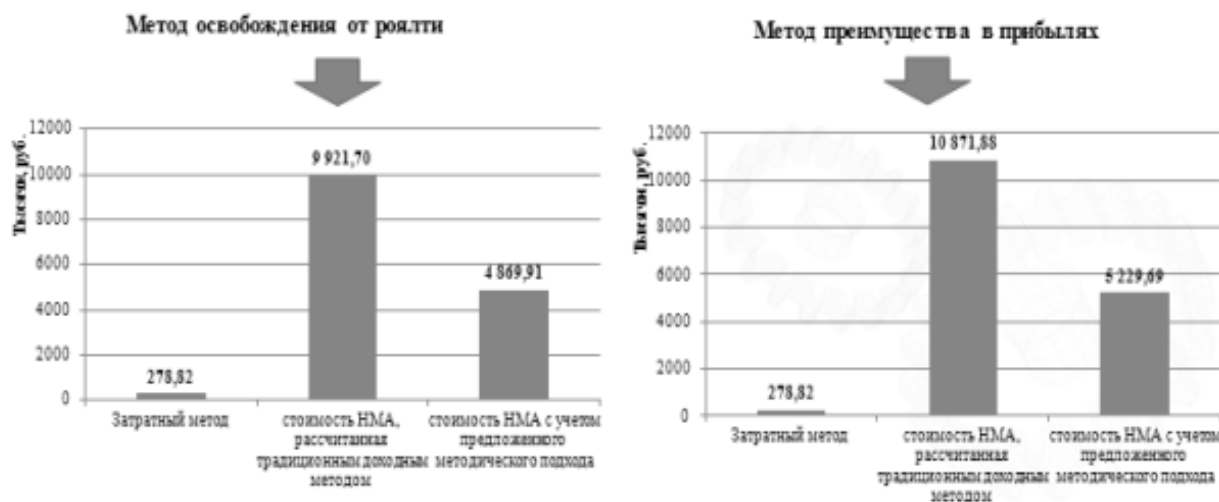


Рис. 3. Сравнение полученных результатов расчета справедливой стоимости инновационного НМА строительной компании при использовании различных методов доходного подхода (условный пример)

ром для компаний в выборе инновационного пути, в свою очередь, пагубно сказывается на экономических перспективах всей страны [1].

Если рассматривать целесообразность использования для оценки НМА строительных компаний метода избыточных доходов, то в начале следует дать пояснение его экономической сущности.

Под избыточными доходами подразумеваются доходы, приносимые нематериальными активами, не отраженными на балансе предприятия, которые обеспечивают доходы на активы и собственный капитал строительной компании выше среднего уровня по отрасли. Поэтому метод оценки избыточных доходов целесообразно прежде всего использовать для оценки гудвилла компании.

Метод дисконтирования доходов основан на прогнозировании денежных потоков компании в перспективе и пересчете их стоимости на текущий (или будущий) момент. Главным достоинством в использовании данного метода является возможность его приспособления для оценки НМА строительной компании в случае необходимости разграничения оценочных задач.

Метод освобождения от роялти наиболее целесообразно использовать при оценке таких элементов НМА, как патенты, лицензии и т.п. Роялти выражается в процентах от общей суммы выручки от реализации строительной продукции, произведенной с применением

патентованного средства. При этом стоимость интеллектуальной собственности как элемента НМА будет равняться будущим платежам по роялти, определенным на период срока службы патента или лицензии. Величина процента роялти устанавливается на основании анализа состояния рынка. Следует учесть, что специфика метода освобождения от роялти заключается в том, что для него характерны признаки как доходного, так и рыночного подходов.

С помощью метода преимущества в прибылях наиболее часто оценивается стоимость такого элемента НМА строительной компании, как изобретения. Суть понятия «преимущества в прибыли» состоит в расчете возможной дополнительной прибыли, которую могут обеспечить оцениваемые нематериальные активы. Предполагается, что она будет равняться разности между возможной прибылью от реализации строительной продукции, произведенной с использованием изобретений, и той прибылью, которая будет получена от реализации строительной продукции, произведенной без использования изобретения.

Применение сравнительного подхода при оценке НМА строительной компании должно основываться на том, что данные по идентичным сделкам других компаний сравниваются с оцениваемым НМА. Кроме того, необходимо проводить сравнительный анализ передаваемых имущественных прав строительной

компании по каждому конкретному объекту оцениваемых нематериальных активов и общего объема претензий, вытекающих из формулы изобретения. Однако статистический анализ не может быть корректно применен при сравнении строительных технологий.

Поэтому для строительных компаний наиболее целесообразно использовать метод экспертных оценок, основанный на привлечении к оценке нескольких независимых экспертов, мнения которых учитываются при принятии окончательного решения о стоимости оцениваемых НМА строительной компании и правомерности заключаемых ею сделок. Этот метод также целесообразно применять при определении стоимости франшиз, лицензий на конкретные виды строительных работ.

Затратный подход применительно к оценке НМА строительной компании предполагает использование следующих методов: метода первоначальных затрат или стоимости создания; метода стоимости замещения или выигрыша в себестоимости.

К методу стоимости создания в практике оценки НМА строительной компании прибегают в случае, когда нет возможности применить иные методы оценки интеллектуальной собственности строительной компании, так как суть данного метода заключается в элементной оценке стоимости НМА компании и ее обязательств. Важно, что использование этого метода основывается на различии в результатах балансовой и рыночной оценок элементов активов и пассивов строительной компании. Если оценивается действующая компания, то целесообразно использовать метод чистых активов. В случае ликвидации или покупки компании – метод оценки ликвидационной стоимости строительной компании.

Метод выигрыша в себестоимости имеет специфическую особенность, а именно он включает элементы и затратного, и сравнительного подходов. При применении данного метода стоимость НМА строительной компании может рассчитываться через определение экономии произведенных расходов в результате применения ноу-хау в строительстве.

Специфичность активов строительной отрасли накладывает свой отпечаток на выбор методов оценки НМА строительных предприятий.

Ниже рассмотрим, в чем именно заключается специфичность активов строительных предприятий.

1. Для строительных предприятий является типичным случай, когда предприятия-аналоги, с одной стороны, обладают сходными материальными имущественными комплексами, а с другой – наделены значительно различающимися, например, кредитным потенциалом и инвестиционной привлекательностью, что обуславливает разную величину их рыночной стоимости.

Причина такого расхождения кроется в разнообразии нематериальных активов, которыми обладают строительные предприятия, это сказывается на результатах анализа их бизнес-цепочек и связях с контрагентами, что представляет собой один из важнейших этапов оценки стоимости нематериальных активов. Ведь некорректный анализ может привести к значительному искажению итоговой оценки не только НМА, но и всей стоимости строительного предприятия или его акций.

2. Имеет место: специфичность в налогообложении строительных предприятий, к которому относится тотальное возмещение НДС; практика подписания актов о выполненных строительных работах в конце календарного года; несовпадение сроков подписания актов выполненных работ и поступления денежных средств от реализации строительной продукции. Эти специфические особенности оказывают значительное влияние на итоговую оценку стоимости НМА, определяемую, например, в рамках доходного подхода.

3. Для строительных предприятий характерно использование разнообразных источников финансирования, связанных с различными моделями реализации строительной продукции, например, такими как: продажа новых квартир за наличный / безналичный расчет; покупка по смешанной схеме наличного / безналичного расчета оборудования, комплектующих и др.; рассрочка платежей, ипотека, предлагаемая застройщиком жилья; осуществление вексельной схемы финансирования; использование «классического» и ипотечного кредитования и т.п. Указанные специфические особенности финансирования оказывают прямое влияние на корректность прогноза денежного потока, на точность

применяемой ставки дисконтирования, специфики и структуры рисков в строительной отрасли.

4. Ряд ученых и практиков (например, А.А. Кизим, П.А. Шутенко) отмечают, что для строительных предприятий характерно наличие значительной доли запасов и товаров в производстве, входящих в состав актива баланса [8]. Причем эти статьи активов относятся к оборотным средствам, не изъятым из оборота. Отметим, что фактически в состав данных статей могут быть включены: незавершенное строительство, «замороженные» строительные объекты и т.п. Следовательно, указанные активы в большей степени соответствуют внеоборотным активам, так как на некоторый достаточно продолжительный временной период эти объекты оказываются изъятыми из оборота.

Таким образом, некорректный учет описанной специфики деятельности строительных предприятий может привести к ошибочности результатов оценки справедливой стоимости инновационных НМА.

5. Наличие в строительных организациях таких специфических ценных элементов нематериального актива, как долгосрочная контрактная (договорная) сеть, позволяющая обеспечивать качество и устойчивость деловой репутации предприятия, и краткосрочная контрактная сеть, формируемая в процессе взаимодействия с краткосрочными и долгосрочными кредиторами, их экспертами, подрядчиками (строителями, проектировщиками, инженерами и т.п.), арендаторами и арендодателями, инвесторами, страховыми компаниями, оценщиками и другими заинтересованными сторонами.

6. Специфичность образования денежных потоков в строительстве, которая проявляется во временном несовпадении расчетного и фактического движения денежных средств, вызванном сезонностью строительных работ, длительностью строительного цикла и связанного с этим увеличением продолжительности оборота капитала, применением поэтапной формы расчетов за конкретные виды работ, строительные этапы и др., создает условия возникновения некорректности оценки величины денежных потоков, снижающей качество и достоверность их прогнозирования.

7. Широкий спектр разнообразных схем и источников финансирования, применяемых

строительными компаниями, в том числе и инструментов финансирования инновационных проектов, что значительно затрудняет осуществление оценки структурных элементов НМА, а также корректность выбора ставки дисконтирования.

8. Наличие незавершенного строительства, составляющего значительную долю в структуре активов и создающего условия отвлечения капитала из оборота на достаточно продолжительное время. Так как этот вид актива учитывается в товарно-материальных запасах, следовательно, в оборотных средствах, то ликвидность строительного предприятия может оказаться завышенной в сравнении с фактической, что приводит к ошибочным прогнозам денежных потоков и недостоверной оценке рисков.

9. Наличие специфичного движимого и недвижимого имущественного комплекса, увеличивающего сложность его оценки, требующего учета специфичности амортизации, условий и интенсивности эксплуатации, определенной периодичности, качества обслуживания и ремонта.

Итак, подводя итог изложенному, правомерно сделать вывод, что механизм проведения объективной оценки нематериальных активов строительной компании должен учитывать влияние этих специфических факторов. Наиболее объективно они могут быть учтены при использовании доходного подхода и, в частности, метода дисконтированных денежных доходов, который в отношении строительных компаний отличается наибольшей теоретической обоснованностью и практической гибкостью, так как дает возможность оценить влияние каждого фактора на прогнозные результаты деятельности и, следовательно, на стоимость нематериальных активов.

#### Библиографический список

1. Алеников А.С. Налоговые аспекты построения эффективного механизма государственного регулирования экономики // Экономика устойчивого развития. 2013. №13. С. 7–13.
2. Ананьева О.И., Замбрыцкая Е.С., Самохин М.В. Сравнительный анализ международной и российской практики по оценке стоимости нематериальных активов //



Традиционные национально-культурные и духовные ценности как фундамент инновационного развития России. 2015. № 1(7). С. 4–6

3. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов: пер. с англ. 5-е изд. М., 2011.

4. *Егоров М.В.* Концептуальные подходы к сущностной оценке нематериальных активов // Экономика устойчивого развития. 2016. №3(27). С. 150–159.

5. *Егоров М.В., Шевченко И.В.* Методологические аспекты стоимостной оценки мировых, национальных, и корпоративных нематериальных активов как важнейший фактор обеспечения конкурентоспособности компаний // Экономика устойчивого развития. 2016. №3. С. 159–165

6. *Егорова Л.И., Пожидаева И.А., Егорова Е.М.* Особенности стратегического управления инновационно-инвестиционным разви-

тием компаний ТЭК // Экономика устойчивого развития. 2013. № 14. С. 55–63.

7. *Кизим А.А., Шутенко П.А.* Тенденции функционирования строительного комплекса в России в 2014 г. и перспективы его развития // Экономика: теория и практика. 2015. № 4(23). С. 38–45.

8. *Кизим А.А., Чепилова А.Э.* Система логистики в эффективной деятельности предприятий строительного комплекса // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2015. № 5 (60). С. 7–15.

9. *Никулина О.В.* Концептуальные основы формирования системы финансового стимулирования инновационной деятельности современных компаний // Друкеровский вестник. 2017. № 2. С. 77–92.

10. *Никулина О.В.* Стратегические ориентиры инновационного развития экономики: монография. Краснодар, 2010.

# ПОТРЕБЛЕНИЕ ФИТНЕС-УСЛУГ КАК ИНДИКАТОР КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

*Г.А. АНДРОСОВА, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и экономики спорта, Национальный государственный университет физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф. Лесгафта  
e-mail: lunez@yandex.ru*

*Л.Ю. ЗАБОЛОТСКИХ, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и экономики спорта, Национальный государственный Университет физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф. Лесгафта  
e-mail: la-rabota-lgu@yandex.ru*

## Аннотация

Статья посвящена актуальной проблеме повышения качества жизни посредством потребления фитнес-услуг населением. Рассматриваются параметры качества жизни, проводятся их международные сопоставления, выявлена роль здоровья как определяющего показателя качества жизни. Определены сущность, функции и роль фитнес-услуг в повышении качества жизни населения в России, проведен анализ российского рынка фитнес-услуг и его перспектив. Авторы приходят к выводу, что потребление фитнес-услуг может служить индикатором социально-экономических процессов в стране в целом.

**Ключевые слова:** качество жизни, здоровье, здоровый образ жизни, фитнес-услуги, рынок фитнес-услуг.

В современном мире качество жизни населения становится важнейшим критерием результативности проводимой государством политики. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. повышение качества жизни граждан рассматривается как одно из приоритетных направлений прогресса нашей страны и общества [5].

Масштабное и многоаспектное понятие качества жизни призвано характеризовать уровень реализации разносторонних потребностей населения, его интеллектуального, физического и культурного развития, защищенности и условий жизни.

Термин «качество жизни» впервые применил Дж. Гэлбрейт в работе «Общество изо-

бия» [2]. Наряду с ним родоначальниками концепции качества жизни стали Э. Мэйо, А. Маслоу, Д. МакГрегор и др. Позднее в ее содержание существенный вклад внесли такие зарубежные ученые, как А. Тойнби, Д. Белл, З. Бжезинский, Р. Арон, Г. Кан, Г. Маркузе, Э. Фромм, Э.Торффлер и др. В ряду отечественных ученых признанными специалистами в данной области являются С. Айвазян, В. Бобков, В. Майер, Р. Нугаев, В. Райцин, А. Ревайкин, Н. Римашевская.

Множественность концептуальных толкований качества жизни обуславливает большое разнообразие определений и трактовок данной категории как в экономическом аспекте, так и с точки зрения философских, социологических, политологических теорий. Их совокупность представлена двумя подходами:

– объективным, который предполагает возможность количественной оценки качества жизненной среды на основе разнообразных статистических показателей. Однако к настоящему времени единая общепризнанная система индикаторов для такой оценки не установлена;

– субъективным, основанным на эмоционально-личностном восприятии качественных характеристик жизни, которое может быть выявлено путем проведения социологических опросов.

Наиболее приемлемым представляется комплексный подход как их синтез, т.е. через систему человеческих ценностей, характеризующих созидательную деятельность и удовлетворенность людей условиями жизни и теми социальными отношениями, в рамках которых они строят свою жизнь [4, с. 185].

Разнообразие интерпретаций сущности качества жизни означает, во-первых, высокую степень актуальности проблемы и непреходящий интерес к ней в научной среде, во-вторых, сложность и неоднозначность данной проблемы. Содержание понятия «качество жизни» трансформируется по мере развития общества, и каждому поколению людей свойственны свои критерии его уровня. Нынешний период весьма сложен для оценки качества жизни, поскольку на фоне противоречивых общемировых тенденций возникают все новые вызовы, от природных катаклизмов до социальной нестабильности и терроризма, которые следует учитывать при оценке качества жизни. Методические затруднения связаны с выявлением и выстраиванием системы показателей, раскрывающих его содержание.

В 1961 г. ООН были определены 12 параметров жизнедеятельности для характеристики качественного уровня состояния общества: средства к существованию, здравоохранение, воспитание, условия труда, занятость, потребление и запасы, транспорт и коммуникации, жилищные условия, одежда, отдых и развлечения, социальная уверенность, личная свобода [14].

За последующие полвека предлагались разнообразные методики определения качества жизни, использующие различную номенклатуру показателей. Но при всех различиях методик они неизменно содержат параметры здоровья, экологической безопасности, образования, бытовых условий, размера доходов. Эти интегральные параметры, представленные в форме индексов, служат базой для проведения международных сопоставлений.

Так, ежегодный рейтинг Quality of Life Index сравнивает качество жизни в 56 странах мира по покупательной способности, загрязненности окружающей среды, соотношению доходов с ценами на жилье, стоимости жизни, безопасности, здравоохранению, климатическим условиям. В 2017 г. лидерами стали Дания, Финляндия, Германия, Австрия, Нидерланды, Швейцария и др. Россия остается на 50-м месте, ощутимо проигрывая ведущим странам в показателях климата и дохода [13]. Такое отставание объективно обусловлено географическим положением России: большинство россиян живет и трудится в таких условиях, в которых на Западе работают только вахтовым методом, поэтому потребности

в теплой одежде, калорийной пище, теплом жилище, охране здоровья у нас гораздо выше, чем у населения за рубежом. Соответственно существенно повышается стоимость жизни и жилищного строительства, что оказывает сдерживающее влияние на динамику потребления и стандартов жизни.

Высокое качество жизни ассоциируется у людей с чувством счастья и удовлетворенности жизнью. Рейтинг стран по уровню счастья (World Happiness Report) в 2017 г. составлен на основе преимущественно социальных показателей: ожидаемой продолжительности жизни; наличия гражданских свобод; безопасности и уверенности в завтрашнем дне и пр., а также опросов жителей 155 стран. Россия среди них находится на 49-м месте, тогда как самым счастливым признано население стран, лидирующих в качестве жизни: Норвегии, Дании, Исландии, Швейцарии, Финляндии, Нидерландов, Канады и др. [10].

Таким образом, прослеживается прямая зависимость между достигнутым качеством жизни и самочувствием населения. По мнению авторов, качество жизни должно рассматриваться как степень физического, душевного и социального комфорта жизнедеятельности человека, имеющего экономическую обусловленность и находящего свое обобщенное воплощение в состоянии здоровья и продолжительности жизни.

Здоровье граждан выступает основополагающим параметром качества жизни, и, будучи базисным компонентом человеческого капитала, является воплощением общественного богатства. По определению Всемирной организации здравоохранения, здоровье – это состояние полного физического, духовного и социального благополучия человека [11]. Следовательно, качество жизни является прежде всего социально-медицинской категорией. Здоровье человека в значительной степени определяется качеством жизни и в свою очередь оказывает определяющее влияние на качественные параметры жизни.

В межстрановых рейтингах по показателям здоровья Россия располагается за пределами первой сотни, имея самую низкую в Европе продолжительность жизни, высокий процент алкоголизации, наркомании, курения, насильственных смертей населения при десятикратном отставании от Западных стран в размере душевого бюджетного финансирования здра-

воохранения. В расходах на НИОКР в области передовых медицинских технологий Россия занимает сегодня 8-е место в мире, отставая не только от Западных стран, но и от Китая, Южной Кореи, Японии, причем только 16% новых отечественных технологий доводится до уровня практического применения [3, с. 175].

В таких условиях задача повышения качества жизни граждан России представляется трудноразрешимой. Наиболее очевидным вектором действий правительства выступает повышение качества жизни россиян за счет системного, последовательного утверждения принципов и норм здорового образа жизни. Такая работа проводится и уже приносит определенные результаты (табл. 1).

Опубликованные Министерством здравоохранения данные, несмотря на значительные достижения, представляются несколько завышенными: например, не учтено детское и молодежное табакокурение, имеющее гораздо более негативные последствия, нежели взрослое; в числе лиц, охваченных физкультурой и спортом, учтены учащиеся и студенты, занимающиеся в рамках своих учебных обязанностей. Реальное же оздоровление общества возможно только в том случае, если физические упражнения станут для людей осознанной и насущной потребностью, вытеснят вредные привычки.

Весь комплекс физкультурно-спортивных услуг можно условно разделить на две совокупности: спортивные зрелища и непосредственные занятия физкультурой и спортом. Более масштабным является потребление спортивных зрелищ, с учетом телетрансляций оно без преувеличения охватывает практически все население страны. Однако популяризируя тот или иной вид спорта, являясь одной

из форм проведения досуга, спортивные зрелища не сопровождаются оздоравливающим эффектом – напротив, они способны вызвать стресс у болельщика вследствие проигрыша любимой команды, напряженной ситуации на спортивной площадке, несправедливого судейства и т.д.

Поэтому главная роль в укреплении здоровья россиян принадлежит активным занятиям физкультурой и спортом. Значительная часть отрасли физической культуры и спорта финансируется из средств государственного бюджета, но приоритетными направлениями государственного финансирования остаются масштабные проекты по организации и проведению крупных международных соревнований и сфера спорта высших достижений. Вызываемая кризисом необходимость экономии бюджетных средств сказывается прежде всего на финансировании массового спорта: так, в 2016 г. в результате перераспределения расходы бюджета на развитие физической культуры и массового спорта были сокращены с 7,1 до 3,4 млрд р. [9]. В этой связи возрастает значение платных физкультурно-спортивных услуг, в структуре которых преобладающая доля принадлежит фитнес-услугам.

За рубежом фитнес-индустрия является глобальным бизнесом, а занятия фитнесом приобрели масштабы народного движения, которое к концу XX в. стало интернациональным. Шведскими учеными Дж. Андреасоном и Т. Юхансоном проведен анализ исторического развития и процессов глобализации фитнес-культуры, благодаря которым в конце XX в. она интегрировалась в общественные отношения и образ жизни россиян [12].

В узком смысле фитнес может рассматриваться как комплекс оздоровительных методик, способствующих изменению форм

Таблица 1

Реализация мер по борьбе с основными факторами риска заболеваний [8]

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Распространенность потребления табачной продукции среди населения старше 18 лет (%)	38	34	32
Объем потребления алкогольной продукции (л) на душу населения	11,1	10,6	10,3
Доля лиц, систематически занимающихся физической культурой и спортом в общей численности населения (%)	29	31,9	34,2



и весовых параметров тела и включающих физические упражнения в сочетании с определенной диетой. Наиболее популярными видами фитнеса являются различные виды аэробики, пилатес, скандинавская ходьба, фитнес-йога, кроссфит, фитбол, стрейтчинг и др. Однако в научной среде фитнес рассматривается в широком смысле – как полинаучное социокультурное явление. В этом контексте фитнес являет собой физкультурно-спортивную деятельность, имеющую целью укрепление физического и духовного здоровья населения, следование принципам здорового образа жизни, улучшение качества жизни нации.

Официальное определение понятия фитнеса дает ГОСТ, вступивший в силу с 1 января 2016 г., в котором фитнес определяется как «комплекс спортивно-оздоровительных мероприятий и действий, направленных на формирование, поддержание и укрепление здоровья человека, его физическую реабилитацию, организацию и проведение физкультурно-оздоровительного и спортивного досуга и достижение спортивных результатов» [7].

Продуктом фитнес-индустрии является фитнес-услуга, под которой понимаются действия субъекта предложения по удовлетворению потребностей населения в расширении своих физико-функциональных возможностей средствами фитнес-методик, следовании правилам здорового образа жизни, а также в целях обеспечения прибыльности своей деятельности. В табл. 2 представлена динамика потребления фитнес-услуг населением Российской Федерации [1].

Как показывают данные табл. 2, до 2014 г. потребление фитнес-услуг возрастало высокими темпами, но вызванная кризисом инфляция и сокращение реальных доходов населения оказали отрицательное влияние на динамику реализации фитнес-услуг, замедлив

ее в 5,2 раза. Однако даже в таких неблагоприятных условиях рост рынка продолжался и в 2015 г. достиг совокупного объема 101,5 млрд р., что свидетельствует о его гигантском потенциале и стабильно растущем спросе.

В основе спроса населения на фитнес-услуги находятся следующие мотивы:

- улучшение здоровья: общей физической подготовленности, деятельности сердечно-сосудистой и опорно-двигательной системы;
- улучшение внешности за счет снижения веса, коррекции фигуры, изменения пропорций тела, наращивания мышечной массы;
- получение удовольствия от физических упражнений;
- получение информации о практике фитнеса, овладение практическими навыками;
- повышение своего имиджа и самооценки;
- использование результатов занятий в профессиональной деятельности.

Думается, что здесь уместна аналогия с известным принципом «невидимой руки» Адама Смита: каждый пользователь фитнес-услуг преследует исключительно собственные цели, не помышляя об общественных интересах, но получаемый в результате занятий совокупный эффект оздоровления нации отвечает целям всего общества.

Развитие рынка фитнес-услуг обусловило формирование отрасли фитнес-услуг как элемента институциональной структуры экономики, выполняющего целый ряд функций:

- социально-экономических: обеспечение доходов и налоговых выплат, создание рабочих мест, повышение уровня жизни населения и пр.;
- культурно-воспитательных: физическое совершенствование, укрепление здоровья, воспитание силы воли, получение знаний о принципах и содержании здорового образа жизни, обучение двигательным навыкам, повышение жизненного тонуса и трудоспособ-

Таблица 2

Потребление фитнес-услуг в России

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объем реализации фитнес-услуг, млрд р.	52,9	60,1	69,0	82,5	97,9	101,5
Темп прироста рынка, %	–	13,6	14,7	19,6	18,8	3,6

ности занимающихся, осознание ими пагубности вредных привычек, рационализация проведения досуга и т.д.

Кроме того, забота человека о своей физической форме является свидетельством самоуважения и внутренней культуры, характеризует его как преуспевающую личность, которая находит возможности совмещать работу с активным отдыхом, повышает его социальный статус. Можно утверждать, что спортивная фигура и занятия фитнесом служат одним из современных символов успеха и процветания.

Однако отечественный рынок фитнес-услуг находится сегодня в стадии становления. Согласно данным РБК, в России действует 3,5–3,7 тыс. фитнес-клубов, которые охватывают 3% населения. При этом отмечается высокая степень локализации рынка: наибольшая доля занимающихся фитнесом находится в Москве и Московской области – 12,5% против 20–25% в столицах других стран, а также в городах с населением более 1 млн чел. [6]. Данный факт имеет двоякое значение: с одной стороны, налицо отсталость и неразвитость фитнес-индустрии во многих городах российской периферии, ограничивающая распространение принципов здорового образа жизни. С другой стороны, это открывает широкие перспективы роста рынка фитнес-услуг за счет использования огромного потенциала регионов, не исключая возможностей расширения и столичного рынка путем охвата новых спальных микрорайонов.

Ведущую роль на рынке фитнес-услуг играют крупные фирмы, владеющие десятками клубов – «Территория фитнеса», «Алекс Фитнес», «World Class», «Зебра» и др., которые планируют свое перспективное развитие в направлении освоения региональных рынков, прежде всего на основе франчайзинга. Франчайзинг обеспечивает региональному клубу использование известного бренда, помощь с решением организационных вопросов, оснащением клуба и обучением сотрудников.

По оценкам экспертов РБК, в 2016 г. рост рынка фитнес-услуг достиг 15%, а в дальнейшем, при улучшении экономической ситуации ежегодный прирост потребления фитнес-услуг может составить 22–25%.

Значение фитнес-индустрии в обществе настолько многогранно, что потребление фитнес-услуг можно рассматривать не только как фактор качества жизни, но и как индикатор важнейших социально-экономических процессов в национальном хозяйстве. Выявленная динамика рынка фитнес-услуг свидетельствует о следующем.

Во-первых, о повышении уровня доходов россиян. Не секрет, что на оплату услуг спортивно-оздоровительных учреждений, на правильное питание, экипировку и т.п. требуются существенные расходы, возрастающие в условиях кризиса. И если потребители увеличивают спрос на фитнес-услуги, то это говорит о росте их платежеспособности.

Во-вторых, о наличии достаточного количества свободного времени на регулярные занятия физической культурой, на саморазвитие и самосовершенствование;

В-третьих, о достаточной степени развитости физкультурно-спортивной инфраструктуры: если в начале XXI в. количество фитнес-клубов было невелико, а в малых городах они вообще отсутствовали, то в настоящее время наблюдается оживление предложения фитнес-услуг прежде всего на периферии. Соответственно расширился их ценовой диапазон: ранее преобладающий сектор цен «Люкс» и «Премиум» уступил свои позиции в пользу секторов «Комфорт», «Эконом» и «Лоу-кост» с ценой годового абонемента до 50 000 р., что делает занятия фитнесом доступными для широких слоев россиян.

В-четвертых, об увеличении числа приверженцев здорового образа жизни и восприятию его как стандарта поведения и образа мышления. В свою очередь это свидетельствует о росте гражданской зрелости российского общества, начинающего осознавать свою ответственность за собственную жизнь и здоровье.

В-пятых, принципиальное изменение характера проведения свободного времени, наполнение его новым, созидательным содержанием.

Однако важнейшей функцией фитнес-услуг в масштабах общества является создание основы для здорового образа жизни, что предопределяет повышение качества жизни, увеличение ее продолжительности и сбережение генофонда нации.

### Библиографический список

1. *Боровиков М.* Рынок фитнес-услуг 2016 в России: рост вопреки кризису. URL: <http://www.buybrand.ru/market-reviews/11989/>
2. *Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество: пер. с англ. М., 1969.
3. *Киселев А.С.* Влияние высокотехнологичной медицины на развитие человеческого капитала и рост экономики // Проблемы современной экономики. 2017. № 1 (61). С. 174–177.
4. *Козлова О., Гладкова Т., Макарова М., Тухтарова Е.* Методический подход к измерению качества жизни населения региона // Экономист. 2015. №8. С. 80–87.
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (Ред. от 10.02.2017 г.) URL: <http://www.consultant.ru>.
6. *Мирошниченко Д.* Обзор рынка фитнес-услуг. URL: <https://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rynka-fitness-uslug/>.
7. Национальный стандарт ГОСТ Р 56644–2015 «Услуги населению. Фитнес-услуги. Общие требования». Утв. и введен в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 14 октября 2015 г. № 1564-ст). М., 2015.
8. Об итогах работы Министерства здравоохранения Российской Федерации в 2016 год и задачах на 2017 год. URL: [https://static-3.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/034/411/original/\\_2016.pdf?1493043482](https://static-3.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/034/411/original/_2016.pdf?1493043482).
9. Расходы бюджета на развитие спорта в РФ в 2016 г. составят более 70 млрд рублей. URL: <http://tass.ru/sport/2375479>
10. Рейтинг стран мира по уровню счастья населения. URL: <http://stattur.ru/journal/20170606/>
11. Устав (Конституция) Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) URL: <http://ppt.ru/newstext.phtml?id=38297>
12. *Andreasson J., Johansson T.* The fitness revolution: historical transformations in the global gym and fitness culture // Sport Science Review. 2014. Vol. 3. № 4. P. 91–112.
13. Quality of Life Index for Country 2017 Mid-Year. URL: [https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings\\_by\\_country.jsp](https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp).
14. UNO: International definition and Measurement of Standarts and Levels of Living. New York, 1961.

# ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА (ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)

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

*М.В. КОЛЕСНИКОВА, магистрант кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет  
e-mail: dreams.come.true.now@yandex.ru*

## Аннотация

В статье рассматривается опыт США и стран Европы по поддержке и стимулированию инновационного малого и среднего бизнеса, институты поддержки инновационного предпринимательства в РФ, предлагаются пути решения существующих проблем.

**Ключевые слова:** *малый бизнес, инновационное предпринимательство, стимулирование и поддержка, научно-технический прогресс, инновации.*

Мировая геополитическая обстановка, санкции со стороны США и стран Европы и прочее давление на экономику России, подвигли правительство проводить политику импортозамещения. Однако полноценное замещение вытесненных иностранных компа-

ний оказалось невозможным. Основные причины тому – слабое развитие собственных технологий производства и малая эффективность мер стимулирования инновационного предпринимательства.

В рейтинге Global Innovation Index за 2016 г., в который вошли 128 стран со всего мира, Россия заняла 43-е место, улучшив свои позиции по сравнению с предыдущим годом на 5 пунктов (48-е место в 2015 г.), и на 6 пунктов по сравнению с 2014 г. (49-е место в 2014 г.). Примечательно, что стабильное улучшение позиции России обеспечено субиндексом ресурсов инноваций, но никак не их результатом, о чем свидетельствует 69-е место по эффективности инновационной деятельности. Это связано с тем, что имеющийся в России инновационный потенциал используется недостаточно эффективно (табл.1).

*Таблица 1*

Рейтинг стран по Глобальному инновационному индексу за 2016 г.

Страна / Экономика	Суммарная оценка (0–100)	Место по баллам	Место по инвестированию в инновации	Место по отдаче от инноваций	Место по эффективности инноваций
Швейцария	66,28	1	6	1	5
Швеция	63,57	2	5	2	10
Великобритания	61,93	3	7	4	14
США	61,40	4	3	7	25
Финляндия	59,90	5	4	10	32
Сингапур	59,16	6	1	20	78
Ирландия	59,03	7	16	5	8
Дания	58,45	8	8	13	34
Нидерланды	58,29	9	12	9	20
Германия	57,94	10	18	8	9
РФ	38,50	43	44	47	69



Уже несколько лет подряд Швейцария уверенно держится на первом месте в рейтинге GII. Это связано с высоким уровнем показателя отдачи от инноваций, по которому эта страна также занимает 1-е место в рейтинге. Обращает на себя внимание Сингапур, занимая 1-е место по инновационной ресурсообеспеченности, лишь 78-е место по их эффективности, что также объясняется относительно низкой ресурсоотдачей инноваций (20-е место в рейтинге). Европейские страны Швеция, Великобритания, Финляндия, Ирландия, Нидерланды, Германия, благодаря высокому уровню отдачи от инноваций при относительно невысоком уровне инновационной ресурсообеспеченности показывают высокие места в рейтинге. США занимает 4-ю строчку в рейтинге, демонстрируя небольшую эффективность инноваций (25-е место в рейтинге), из-за высокой ресурсообеспеченности.

Такая тенденция отражает необходимость изучения зарубежного опыта стимулирования и поддержки инновационного бизнеса с целью рассмотрения возможности его применения в российской практике для эффективного развития отечественной инновационной экономики.

В процессе формирования инновационного бизнеса США государство активно привлекало и продолжает привлекать самые подвижные в плане организационной структуры малые предприятия, чья деятельность отличается инновационной активностью, поиском новых продуктов, рынков сбыта, новых технологий, которые обеспечили бы им конкурентное преимущество. С целью обеспечения благоприятной среды для их развития в США реализуется ряд стимулирующих программ поддержки. По количеству коммерциализированных инноваций и успешных компаний самыми действенными и эффективными являются «Программа инновационных исследований в малом бизнесе» и «Программа трансфера технологий малого бизнеса». Действия в рамках этих программ контролируются отделом технологий Small Business Administration (SBA) США. SBA использует различные методы стимулирования малых инновационных компаний в Америке, включая содействие доступу к капиталу, осуществление консультационной поддержки, обеспечение федеральными контрактами, обучение и наставничество, помощь в случае стихийных бедствий. Взаимодействуя

с ведомствами и агентствами по всему федеральному правительству, SBA расширяет тем самым возможности для заключения контрактов с малыми предприятиями. В период с 2011 до 2015 г. небольшие предприятия с помощью SBA получили доступ к федеральным контрактам на сумму почти 447 млрд дол. Кроме того, каждый год SBA предоставляет услуги по наставничеству, бизнес-консультации и помощь в подготовке более 1,1 млн предпринимателей [2, 4].

Одним из направлений поддержки инновационного малого бизнеса в США является обеспечение малых предприятий государственными заказами на инновационные разработки напрямую от федеральных ведомств (рис. 1). Это гарантирует малому бизнесу сбыт новаторского продукта, что является довольно сложной задачей для малых предприятий, и им остаётся только качественно и своевременно исполнить условия контракта. Как видно из рис. 1, все участники «Программы трансфера технологий малого бизнеса» принимают участие и в «Программе инновационных исследований в малом бизнесе». В инвестиционных компаниях же малого бизнеса участвуют инвестиционные фонды от SBA. Все программы реализуются в три этапа. В программах SBIR и STTR финансируются только первые два этапа, когда создаются технические и коммерческие возможности для проведения исследовательских разработок и определяется качество работы номинированного малого предприятия, проводятся, собственно, сами инновационные разработки. Последний, третий этап программ, связанный с коммерциализацией инновации, государством не финансируется, но оказывается поддержка в виде привлечения контрактов со стороны ведомств и предлагаются к выполнению государственные заказы на разработку инноваций. Компании SBIC находятся под опекой государства, являются основной организационной формой рискованного (венчурного) капитала и управляют денежными фондами по поддержке малых инновационных фирм либо в определенной отрасли промышленности, либо на определенной территории. Выход из-под опеки программы SBIC таких крупных и процветающих корпораций, как Apple, Intel, Tesla, Pandora, Amgen и др. подтверждает действенность данной программы.

Основные программы стимулирования инновационного предпринимательства в США		
SBIR (Программа инновационных исследований в малом бизнесе)	STTR (Программа трансферта технологий малого бизнеса)	SBIC (Инвестиционная компания малого бизнеса)
Участники программы		
Департаменты сельского хозяйства, образования, энергетики, здравоохранения и социальных служб, внутренней безопасности, транспорта Министерства торговли, обороны, Агентство по охране окружающей среды Национальное управление по аэронавтике и исследованию космического пространства Национальный научный фонд	Министерство обороны. Департамент энергетики. Департамент здравоохранения и социальных служб. Национальное управление по аэронавтике и исследованию космического пространства. Национальный научный фонд	Инвестиционные фонды, лицензированные и регламентированные SBA
Этапы программы		
Цель этапа I – создание технических достоинств, возможностей и коммерческого потенциала проводимых исследовательских разработок и определение качества работы номинированного малого предприятия		Этап I. Первоначальный обзор фонда (45 рабочих дней или приблизительно 2 месяца) Этап II. Привлечение частного капитала (до 18 месяцев) Этап III. Окончательное лицензирование (6 месяцев)
Награда – 150 тыс. дол. суммарных затрат за 6 мес.	Награда – 150 тыс. дол. суммарных затрат на 1 год	
Цель этапа II – продолжение разработки инновационных исследований, инициированных в рамках этапа I		
Награда – 1 млн дол. суммарных затрат за 2 года		
Цель этапа III – помощь в случае необходимости в достижении целей коммерциализации инноваций, произведенных малыми предприятиями в результате деятельности первой и второй фаз программы		
Финансирование не осуществляется, возможно вовлечение производственных контрактов со стороны ведомств	Финансирование не осуществляется. Предложения федеральных ведомств по выполнению гос. заказов на разработку технологических инноваций	
Требования к участникам программ		
Коммерческая, частная фирма Принадлежит гражданину США с независимым внутренним управлением Прибыльность предприятия; Наличие в качестве сотрудников предприятия профессиональных исследователей, аналитиков, разработчиков, до 2/3 общего числа работников Общее число работников не более 500 чел.	Частное, коммерческое предприятие, с независимым управлением и владельцем-гражданином США; Прибыльность; Количество работников – не более 500 чел. Некоммерческий исследовательский институт должен располагаться на территории США без ограничения по численности	Фирмы стоимостью не более 18 млн дол. и с чистым доходом не более 6 млн дол.
Требования к федеральным ведомствам		
Ежегодно ведомства с бюджетами научно-исследовательских разработок более 100 млн дол., должны выделить 2,8 % своего бюджета научно-исследовательских разработок на программу	Ведомства США, общий годовой бюджет которых свыше 1 млрд дол. АМБ координирует действия программы на всех ее этапах, STTR финансируется из государственного бюджета	Разрешается инвестирование только в малые предприятия, прошедшие квалификацию в SBA

Рис. 1. Основные программы стимулирования инновационного предпринимательства в США (составлен авторами на основе [4, 11])

Рассмотрим, как работают эти программы, в какие отрасли направляются государственные гранты (табл. 2).

В первой строке представлено, сколько процентов от государственных грантов, выделенных в 2016 г., приходится на технические и научные достижения в числе 100 лучших, признанных ежегодным американским журналом R&D Magazine, что известно в прессе как «Оскар» в технологиях. Этими наградами поощряют новаторов за самые инновационные технологии, появившиеся на рынке в прошедшем году. Из табл. 2 видно, что 12% грантов лучшие новаторы получили от Министерства обороны, которое финансировало также разработки крупных технологических компаний (1,8%), естественные науки (1,3%) и информационные технологии (1,3%). В графе «Другие» представлены такие грантодатели, как Национальное управление по воздушным и космическим вопросам, Национальный институт стандартов и технологий, Национальное управление по исследованию океанов и атмосферы и Агентство по охране окружающей среды. Располагая гораздо меньшим бюджетом, чем федеральное правительство, правительство штатов обеспечило в совокупности 6,9% грантов, поддерживающих инновации. Следует отметить солидное участие SBIR в финансировании исследований в области естественных наук (5,3%).

Вообще субсидии программы SBIR имеют особое значение для той категории компаний, на которые она ориентирована. Из 40 инноваций, созданных частными фирмами, имеющими менее 25 сотрудников, 18% получили гранты SBIR, а 60% фирм получали гранты в той или иной форме. Кроме того, из частных фирм, насчитывающих от 25 до 100 сотрудников, 17,1% получили субсидии SBIR, а 34,2% получили гранты в любой из других форм. Оба показателя намного выше, чем в среднем 14,9% всех частных инноваций с грантами [6].

Насколько эффективно используются выданные гранты и субсидии, лучшего всего иллюстрирует показатель степени коммерциализации инноваций, являющийся подтверждением успеха инновационного проекта. Из нововведений, представленных выше, 46,1% полностью коммерциализированы. Небольшая часть инноваций, удостоенных различного рода вознаграждений (около 3,6%), все еще находится на стадии исследования.

Таким образом, можно заключить, что различные институты, программы и агентства по стимулированию и развитию инновационного малого и среднего бизнеса в США достаточно успешно функционируют, что обеспечивает США стабильные позиции в рейтинге инновационного индекса, однако коммерциализированы менее половины нововведений, что ещё раз подтверждает невысокий уровень эффективности инноваций, показанный в табл. 1.

*Таблица 2*

**Инновации исследовательских институтов, не относящихся к публичным и университетским исследованиям, получившие государственные гранты соответствующих агентств, 2016 г., % [6]**

Направления государственных грантов	Министерство обороны	Департамент энергетики	Национальный институт здравоохранения	SBIR	Правительство штата	Другие
R&D 100 Awards	12,0	17,6	1,8	15,7	5,6	8,3
Материаловедческие науки	0,0	2,3	1,1	3,4	0,0	2,3
Естественные науки	1,3	2,7	2,7	5,3	0,0	4,0
Информационные технологии	1,3	1,3	1,3	2,6	1,3	5,2
Крупные технологические компании	1,8	0,6	0,6	0,6	0,0	2,4

Далее рассмотрим опыт стран Евросоюза по стимулированию и поддержке малого и среднего бизнеса, связанного с инновационными разработками. Европейский Союз, несомненно, понимает значимость инновационного потенциала стран, в котором и заключается главная предпосылка к преобразованию экономики. С учетом стремительного роста инноватизации экономики единственным путем к укреплению позиций ЕС на мировом рынке является совершенствование и внедрение инновационной политики. Поэтому главная цель ЕС в текущий момент – обеспечение благоприятных условий для разработки и продвижения инноваций во всех сферах экономики и, как следствие, осуществ-

ление конечной цели, выраженной в создании единого европейского инновационного пространства, которое будет иметь гибкую и подвижную структуру управления и координации решений. Рассмотрим, какие же инновационные институты существуют на территории Евросоюза (рис. 2).

Поддержка малых предприятий является краеугольным камнем в достижении высокого уровня развития технологий и инноваций в странах ЕС. Около 99% всех компаний ЕС – это средние и малые предприятия, на их долю приходится 67% рабочих мест, т.е. их процветание особенно важно для Европейского союза. Отметим, что в Дании любой безработный имеет право на получение пособия по безра-

Основные институты стимулирования инновационного предпринимательства в странах Европы		
EEN (Европейская сеть поддержки предпринимательства)	SBS (Служба малого бизнеса) – Великобритания	EIT (Европейский институт инноваций и технологий)
Цели/миссия института		
Повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий Оказание практической поддержки по расширению их деятельности за национальные границы и повышение уровня их инновационного развития.	Оказание поддержки предприятиям малого бизнеса в поиске инвесторов Формирование сети региональных фондов венчурного капитала Осуществление государственных программ по финансированию инновационных проектов Осуществление программ по поддержке инновационных малых и средних предприятий, ориентированных на экспорт продукции	Увеличение европейского устойчивого роста и конкурентоспособности Укрепление инновационного потенциала государств – членов ЕС Подготовка будущих предпринимателей, готовых к инновационным прорывам
Участники института		
Торгово-промышленные палаты Технологические центры Научно-исследовательские институты Учреждения по вопросам развития бизнеса	Агентство структурно входит в состав Министерства торговли и промышленности и взаимодействует со всеми департаментами кабинета министров	Совет управляющих EIT состоит из 15 членов – 12 назначаемых членов и 3 члена представительства, а также один независимый наблюдатель от Европейской комиссии

Рис. 2. Основные институты стимулирования инновационного предпринимательства в странах Европы (составлен авторами на основе [1])



ботице в течение трех лет при открытии своего собственного бизнеса. Кроме того, в этой же стране, а также в Великобритании для пожилых людей существуют специальные обучающие тренинги по повышению квалификации, переподготовке, которые проводят на безвозмездной основе. Подобные программы практикуются в Германии и Ирландии для менеджеров в качестве субсидированных тренингов, а во Франции и Бельгии существуют льготы на обучение сотрудников.

Эффективность национальных инновационных систем ЕС измеряется Summary Innovation Index, который представляет собой комбинированный показатель, полученный с помощью соответствующего агрегирования 25 показателей. В результате на основе Summary Innovation Index государства – члены ЕС подразделяются на следующие четыре группы:

– первая группа инновационных лидеров включает в себя государства-члены, у которых производительность инноваций значительно выше, чем у большинства стран ЕС (более чем на 20% выше среднего показателя по ЕС) (Дания, Финляндия, Германия и Швеция), что подтверждает лидирующую позицию этих стран и положительную динамику по сравнению с данным рейтингом прошлого года в отношении того же индекса;

– вторая группа инновационных последователей включает в себя государства-члены с производительностью, близкой к средней по ЕС (менее или чуть более чем 20%, либо более 90% от среднего показателя по ЕС) (Австрия, Бельгия, Франция, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Словения и Великобритания);

– третья группа умеренных новаторов включает в себя государства-члены, где производительность инновации ниже, чем в среднем по ЕС, при относительной скорости производительности от 50 до 90% по ЕС в среднем (Хорватия, Чехия, Испания, Эстония, Литва, Венгрия, Мальта, Италия, Кипр, Греция, Польша, Словакия, Португалия);

– четвертая группа сдержанных новаторов включает государства-члены, показатель уровня инновационной деятельности в которых значительно ниже, чем средний показатель по ЕС (50% от среднего показателя по ЕС) (Болгария, Латвия и Румыния); по сравнению с аналогичным индексом 2014 г. Кипр и

Эстония перешли из группы инновационных последователей к умеренным новаторам [7].

В Российской Федерации для улучшения ситуации, складывающейся в сфере инновационного предпринимательства и на рынке инновационной продукции и технологий, применяется ряд инструментов, действие которых направлено на поддержание и стимулирование новаторских инициатив. Институты поддержки инноваций представляют собой один из данных инструментов, с помощью которых государство осуществляет стимулирующую политику. Основная цель упомянутых институтов – преодоление специфических барьеров, возникающих на пути реализации инновационной идеи, что способствует стабильному и эффективному развитию экономики государства в целом. Институты поддержки играют роль катализаторов частных инвестиций в тех отраслях и секторах экономики, которые являются для государства приоритетными, а также создают благоприятные условия для формирования инфраструктуры, с помощью которой предприятия, функционирующие в данных сферах экономики, получают доступ к необходимым информационным и финансовым ресурсам (рис. 3).

Значительная часть институтов, направленных на стимулирование инновационного предпринимательства, ориентирована на развитие бизнеса, расположенного в Москве, т.е. бизнес, находящийся даже в достаточно развитых регионах, к ним доступа не имеет. Кроме того, инновационная развитость регионов неравномерная, не стимулируется органами местного самоуправления. Отсутствуют агентства, связывающие единичных ученых-разработчиков или же мелкие инновационные фирмы с федеральными ведомствами для предоставления государственных заказов на нужную продукцию либо с крупными компаниями, нуждающимися в определенных инновационных исследованиях и разработках. В основном компании, занятые инновациями, либо разрабатывают их для внутреннего пользования на фирме, либо пытаются сбыть свои разработки на рынке, чаще всего unsuccessfully, в связи либо с недостаточным спросом на данный инновационный продукт, либо с недостаточными возможностями компании по доведению инновации до стадии коммерциализации.

Название института	Финансирование/поддержка
Российская венчурная компания	Исполняет роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом, а также роль государственного института развития отрасли венчурного инвестирования в Российской Федерации
РОСНАНО	Участие в уставном капитале портфельной компании Могут быть использованы займы и поручительства
Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере	Контракты и гранты, предоставляемые юридическим и физическим лицам. Источниками финансирования служат бюджетные средства, а также внебюджетные инвестиции
Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий (Сколково)	Налоговые льготы; Предоставление грантов Консультационная, визово-миграционная поддержка Помощь в аренде помещений, доступе к научно-исследовательскому оборудованию и услуги в области интеллектуальной собственности. Объем выделяемого финансирования: стадия идеи – до 1,5 млн р.; посевная стадия – до 30 млн р.; ранняя стадия – до 150 млн р.; продвинутая стадия – до 300 млн р.
Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере города Москвы	Инвестиционные займы на льготных условиях в размере до 8 млн р. компаниям на двух первых стадиях разработки Льготные займы компаниям, готовящимся к IPO и получившим финансовую поддержку в виде инвестиций от частных инвесторов-листинговых агентов, в размере до 10 млн р. Льготные целевые займы высокотехнологичным компаниям, являющимся эмитентами Сектора РИИ ММВБ, в размере до 30 млн р.
Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы	Получение и перераспределением средств, предоставление поручительств по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства перед кредиторами, основанных на кредитных договорах, договорах займа, лизинга Предоставление банковских гарантий и иных договоров, предусмотренных гражданским законодательством Российской Федерации
Московский фонд подготовки кадров и содействия развитию инновационной деятельности (МФПК)	Подготовка начинающих предпринимателей, обучение управлению предприятием и развитию личной эффективности, модернизации предприятия Подготовка кадров в инновационной сфере, обучение финансовой грамотности, оказание услуг по стажировке Создание учебных центров, электронной библиотеки, организация и проведение выставок, конференции, стажировок Исследования в сфере образовательных услуг, рынка труда, информационно-консультационные услуги
ОАО «Московская венчурная компания»	Инвестиции, управление активами, обучение; Выставочно-ярмарочной деятельность, издательская деятельность, исследование рынка, проведение конкурсов и мероприятий

Рис. 3. Основные институты поддержки инновационного предпринимательства в РФ (составлен авторами на основе [4])

Сложившаяся в отечественном инновационном бизнесе ситуация сдерживает развитие инновационно ориентированной экономики в России. От уровня развития институциональных условий зависит инновационная активность предприятий. За последние 10 лет показатель инновационной активности в России не превышал 10,4% и колеблется от 9,3% до указанного предела, тогда как в США этот показатель в последние годы превышает 75%, в Японии – 62%, в Германии – 54%. Более 40% предприятий 27 стран Евросоюза (ЕС27) являются инновационно активными [10–12]. Благоприятные институциональные условия являются основой инновационной деятельности не только для малого бизнеса, но и для регионов, способствуют созданию и внедрению новых технологий, развитию образования и науки.

Низкая предпринимательская активность в малом инновационном бизнесе в России связана ещё с тем, что малые предприятия чаще всего создаются физическими лицами для осуществления деятельности в сфере торговли, общественного питания, бытовых услуг и т. п. Незначительно их количество и в промышленности. Обычно малые предприятия не имеют достаточных финансовых ресурсов для приобретения прав на результаты интеллектуальной деятельности и организации освоения и производства новой продукции. Нет и соответствующей инфраструктуры, квалифицированного кадрового обеспечения.

Таким образом, опираясь на рассмотренный выше зарубежный опыт поддержки и стимулирования инновационного бизнеса, считаем целесообразно применять в отечественной практике поддержки малых инновационных предприятий американского опыта финансирования инновационной деятельности по типу SBA, дополнив его институциональными условиями, обеспечивающими прозрачность расходования бюджетных средств, выделяемых на инновационную деятельность в виде грантов, субсидий и т.д. Это позволит повысить уровень отдачи от инноваций и достичь баланса между субиндексами инновационной ресурсообеспеченности и ресурсоотдачи. Кроме того, можно создать единую информационную базу для сотрудничества между предпринимателями, а также между предпринимателями и ведомствами государства, где будет размещаться информа-

ция-предложение на разработку определенных инновационных технологий и продуктов, а также государственные заказы на инновационную продукцию.

Предлагается создать федеральную консалтинговую программу для бесплатного консультирования по различным вопросам начинающих и действующих предпринимателей в малом инновационном бизнесе. Это увеличит заинтересованность населения в предпринимательской деятельности в сфере инноваций и повысит ее привлекательность.

По европейскому опыту EEN – создать сеть по поддержке инновационного предпринимательства, в которую будут входить технологические центры, торгово-промышленные палаты, учреждения по вопросам развития бизнеса, научно-исследовательские институты, через эту сеть легко можно будет осуществить поиск бизнес-партнеров, знаний, технологий. Можно организовать службу малого бизнеса (по аналогии с SBS в Великобритании), которая будет оказывать поддержку предприятиям малого бизнеса в поиске инвесторов, формировать сеть венчурных фондов в регионах (а не только в Москве), а также поддерживать малые предприятия, ориентированные на экспорт продукции.

Такие меры государственной поддержки инновационного предпринимательства и создание новых институтов сформируют, на наш взгляд, благоприятный предпринимательский климат, что будет способствовать росту малого инновационного бизнеса в РФ.

### Библиографический список

1. *Борисов В.В., Соколов Д.В.* Инновационная политика: европейский опыт // *Языки славянской культуры*. М., 2012. С. 76–115
2. Официальный портал «Инновационные исследования в малом бизнесе – Small business innovation research». URL: <http://sbir.gov>
3. Официальный сайт Администрации Малого Бизнеса США. URL: <https://www.sba.gov/offices/headquarters>
4. Официальный сайт Министерства экономического развития России. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections>
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://gks.ru>

6. Agency Financial Report, 2015, URL: <https://www.sba.gov/about-sba/sba-performance>
7. Summary report of the UIS innovation data collection // UNISCO Institute for Statistics. 2015.
8. The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation. URL: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2016.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf)
9. The Small Business Innovation Research (SBIR), Small Business Technology Transfer (STTR), Program Interagency Policy Committee Report to Congress. 2014.
10. Обзор развития инноваций в России и мире. URL: <http://365-tv.ru/index.php/analitika/rossiya/172-obzor>
11. Назаров М.А., Фомин Е.П. Проблемы развития инновационной инфраструктуры в российской экономике // Экономика и управление. URL: [http://ecsn.ru/files/pdf/201504/201504\\_38.pdf](http://ecsn.ru/files/pdf/201504/201504_38.pdf)
12. Карпова Л., Удальцова Н.Л. Проблемы развития инновационной инфраструктуры в России. URL: <http://gmanagement.ru/index.php/ru/archiv/06-2015r/277-karpova-062015>



# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ, БЛАГОПРИЯТНОЙ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА<sup>1</sup>

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

## Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с институциональными характеристиками предпринимательской среды в контексте развития малого бизнеса. Определяются основные проблемы функционирования институциональных факторов, характеризующих уровень развития предпринимательской среды в России и странах ЕС. Выявлено, что состояние рассмотренных факторов напрямую влияет на наличие предпринимательских возможностей во внешней среде, с одной стороны, и характеризует качественный уровень условий ведения бизнеса, с другой.

**Ключевые слова:** предпринимательство, малый бизнес, предпринимательский климат, бизнес-среда, институциональные факторы, государственное регулирование и поддержка.

Рыночная экономика предполагает не только развитые экономические и производственные отношения, но и институционализацию предпринимательской деятельности. Сегодня доминирующим экономическим институтом становится предпринимательство. Предпринимательство (предпринимательский потенциал, предпринимательские способности) становится все более важным экономическим ресурсом, т. е. это способность экономического субъекта к эффективной организации взаимодействия основных экономических ресурсов: труда, земли и капитала – для осуществления хозяйственной деятельности.

Институт предпринимательства в Российской Федерации основан на положениях ст. 8 Конституции РФ, которыми «гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности», а также закрепленными в ст. 34 правами каждого лица «на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской ... деятельности» [4].

Институциональные основы содержания процесса предпринимательства также находят свое понимание в Гражданском кодексе РФ, где предпринимательская деятельность трактуется как «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном порядке» [2].

Таким образом, институт предпринимательства, его роль и значимость определены Конституцией РФ и Гражданским кодексом РФ, а также принятыми в соответствии с ними федеральными законами и нормативными актами.

Несмотря на общепринятое мнение о том, что предпринимательство является драйвером развития экономики, механизм влияния предпринимательства на экономический рост не совсем изучен. Существенным препятствием для более полного изучения этого явления представляется недооценивание влияния

<sup>1</sup> Публикация подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта № 17-02-00494.

предпринимательской среды и ее институтов на развитие предпринимательской деятельности, хотя ни у кого не вызывает сомнений, что развитие, эффективность и прибыльность предприятий крупного и малого бизнеса во многом определяются той средой, в которой они существуют. Это положение подтверждают и слова Президента России В.В. Путина: «...создание благоприятной деловой среды в каждом регионе и муниципалитете по всей России является ключевым условием для развития малого и среднего бизнеса. Не будет этого – не помогут никакие льготы, никакие преференции и никакие гранты. Нужно создавать благоприятную деловую среду» [3].

Процесс создания благоприятной предпринимательской среды определяется уровнем развития экономической среды, т.е. величиной административных, законодательных, экономических и организационных условий для ведения бизнеса. Различные изменения в существующей бизнес-среде оказывают влияние на предпринимательство по-разному: благоприятный предпринимательский климат создает новые рабочие места, увеличивает конкурентоспособность предприятий на рынке, а также стимулирует к инновациям, заставляя производить новые товары и услуги. Деструктивные изменения в законодательной, налоговой, финансовой системах, препятствуют развитию предпринимательской активности и создают негативные условия функционирования бизнеса. Поэтому неудивительно, что различные институциональные структуры пытаются воздействовать на предпринимательскую деятельность по-разному.

Немаловажное значение при изучении институциональных характеристик предпринимательской среды имеет ее классификация. Структурно ее можно подразделить на внутреннюю среду и внешнюю. К внутренней среде относятся факторы, которые непосредственно связаны с деятельностью самого субъекта предпринимательства и придают «силу» или создают «слабость» для ведения бизнеса. К ним относятся: отраслевая принадлежность предприятия, специфика производства, корпоративная культура, профессиональный уровень трудовых ресурсов и т.п.

Внешняя среда представляет условия и факторы, которые создают возможности или представляют угрозу для эффективного развития бизнеса. Внешняя среда по своему

составу неоднородна и подразделяется на микросреду (*micro environment*) и макросреду (*macro environment*). Микросреда – это непосредственная периферия бизнеса, которая оказывает постоянное и непосредственное влияние на него. Она включает следующие институциональные элементы: поставщиков, клиентов, конкурентов, рынок, посредников и т. д., которые относятся к самому бизнесу. Макросреда, непосредственно не связана с предпринимательской деятельностью и оказывает косвенное воздействие на деятельность субъектов бизнеса через политическую, экономическую, социально-культурную, юридическую, технологическую и глобальную среду.

Учитывая эту структуру, можно выделить основные институты для стимулирования позитивных предпринимательских инициатив по созданию благоприятной предпринимательской среды на макроуровне (см. таблицу).

Основным институтом, оказывающим значительное влияние на формирование благоприятной предпринимательской среды в стране, регионе является институт государственного управления и регулирования деятельности предпринимательства. Государственное регулирование может сыграть значительную роль в создании благоприятного предпринимательского климата посредством тех инструментов, с помощью которых реализуются стратегические цели развития малого бизнеса. К таким инструментам можно отнести проводимую государственную политику, ее правоприменение в отношении бизнеса, действующую систему налогообложения, снижение административных барьеров, обеспечение безопасности и защиты предпринимателей от криминальных действий, лицензирование отдельных видов деятельности и т.д., а также, существование качественных и доступных госпрограмм непосредственной поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП), профессионализм чиновников государственных структур и их умение управлять конкретными программами [5].

Нужно отметить, что в России на сегодняшний день в целом сформированы институциональные и правовые основы государственной поддержки сектора МСП, включая упрощенное налогообложение, систему льготного кредитования, получение грантов на открытие

## Институциональные характеристики предпринимательской среды...

Основные институциональные факторы, влияющие на создание благоприятной предпринимательской среды

Институциональный фактор	Характеристика
Политика государства	Действия органов государственной власти на федеральном, региональном уровне; государственное управление основными процессами по развитию сектора МСП; проведение государственной политики в области налогообложения, государственных закупок; снижение административных барьеров, снижение криминогенности бизнес-среды и т.д.
Государственные программы	Наличие эффективных программ поддержки малого бизнеса, их доступность; уровень компетентности работников госструктур; прозрачность этапов реализации программ по поддержке предпринимательства; наличие грантов
Финансовая система	Доступность финансовой поддержки в виде долгосрочного кредитования; разумные кредитные ставки; качественная оценка бизнес-планов; готовность к взаимодействию с представителями бизнеса в отношении рисков; развитие лизинга
Инфраструктура (физическая, коммерческая)	Доступ и качество предоставления физических ресурсов для МСП (земля, природные ресурсы, коммуникации, транспорт, коммунальные услуги, офисные помещения, величина арендных ставок и т.п.); состояние и развитие коммерческих, консультационных, юридических служб
Образование и профессиональная подготовка.	Уровень образования и подготовки трудовых кадров к занятию бизнесом, возможность приобретения теоретических и практических навыков для создания и развития собственного дела, формирование предпринимательского мышления, профессиональная переподготовка кадров
Культурные и социальные нормы.	Существующие социально-культурные нормы, которые способствуют развитию предпринимательства; этические и нравственные правила осуществления цивилизованного бизнеса; отношение к предпринимательству и предпринимателям в обществе
НИОКР	Уровень развития научных исследований и разработок, ведущих к созданию в стране новых возможностей для бизнеса, а также доступность научно-технических разработок для малых компаний

Источник: составлена автором по [1].

собственного бизнеса. Увеличены возможности малого предпринимательства участвовать в государственных закупках. Все эти меры значительно улучшили предпринимательский климат.

Вместе с тем малый бизнес по-прежнему развивается очень медленно: его вклад в ВВП страны составляет 21%, доля в общем обороте продукции и услуг – менее 25%, инвестиции в основной капитал крайне малы – всего 6% от общего объема по стране. Начинающих

предпринимателей, владельцев собственного дела на сегодняшний день насчитывается менее 6%. В сложившихся условиях люди не готовы браться за создание собственного бизнеса. Все эти факты говорят о структурных дисфункциях действующих институтов поддержки предпринимательства, участвующих в создании благоприятной предпринимательской среды.

Например, в развитых европейских странах с инновационно ориентированной экономикой (Германия, Франция, Италия и др.) малые и средние предприятия являются основой экономического развития. Они составляют 99% всех предприятий в ЕС. За последние пять лет они создали около 85% новых рабочих мест и обеспечили две трети общего числа занятых в частном секторе ЕС [6]. Европейская комиссия рассматривает МСП и предпринимательство как ключ к обеспечению экономического роста, инноваций, созданию рабочих мест и социальной интеграции в ЕС.

Создание благоприятной для бизнеса среды для существующих малых и средних предприятий и потенциальных предпринимателей является одной из основных целей стран с инновационно ориентированной экономикой. Закон о малом бизнесе (Small Business Act (SBA)) – важная основа для политики ЕС в отношении МСП. Он направлен на эффективность действий государственного управления в отношении предпринимательства в Европе, упрощение нормативной и политической среды для МСП и устранение имеющихся препятствий для их развития. Основные положения, реализуемые Еврокомиссией в соответствии с SBA и стратегией «Европа 2020» и направленные на развитие благоприятной предпринимательской среды в странах Европейского союза:

– поддержка и развитие предпринимательства во всех секторах экономики (данное положение включает создание новых компаний, открытие новых рынков, увеличение самозанятости посредством приобретения новых навыков, в том числе выявление возможностей для женщин и других групп заниматься предпринимательской деятельностью);

– свободный доступ к финансированию независимо от отраслевой принадлежности (включает стимулирование финансовых институтов в предоставлении займов и венчурного капитала посредством финансовых

инструментов, создание «Фонда венчурного капитала» (European venture capital funds) для развития инновационного малого предпринимательства, поиск частных инвесторов и т.п.);

– снижение административных барьеров для всех предприятий МСП в ЕС, независимо от национальной принадлежности; для облегчения работы малых предприятий приняты ряд программ (например, «Программа улучшения регулирования законодательства», «Программа по снижению административного бремени», REFIT), которые направлены на упрощение и совершенствование законодательства, снижение административной нагрузки для предприятий малого бизнеса, постоянный мониторинг мнений предпринимателей и в соответствии с этим изменение «правил игры» в пользу последних и др.;

– свободный доступ к рынкам и интернационализация предпринимательской деятельности (Комиссия стремится помочь европейским предприятиям справиться с конкуренцией в сегменте малого и среднего бизнеса, выйти на внешние рынки и найти новых деловых партнеров за рубежом).

Таким образом, реализация указанных положений в рамках проводимой государственной политики Евросоюза повышает эффективность МСП, их конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках, содействует устойчивому экономическому росту и в конечном счете создает благоприятный предпринимательский климат для ведения бизнеса.

В России, как показывает практика, несмотря на принятие государственных концепций, федеральных программ по развитию сектора МСП, все равно остается ряд проблем, препятствующих его развитию. Как отмечают эксперты, самым негативным фактором, влияющим на развитие предпринимательства (и соответственно на создание благоприятной предпринимательской среды), является политика государства. На сегодняшний день отсутствуют прозрачные правила и логика взаимодействия между субъектами предпринимательства и государством. Существуют проблемы неоднозначности и неопределенности законодательной базы, возникают сложности с правоприменением законов из-за низкого уровня профессионализма чиновников и высокого уровня бюрократии. Особенно это ощущается в сфере налогообложения.



Так, существующая система налогообложения субъектов МСП в России (по мнению самих предпринимателей) противоречива и нестабильна, ее недостатки:

– сложность и запутанность данной системы, что влечет за собой неправильное исчисление и уплату налогов в казну; различные налоги, акцизы и сборы мало отличаются друг от друга, т.е. имеют сложную структуру, это приводит к несвоевременной уплате налогов и начислению пени, штрафов, что отрицательно сказывается на финансах предпринимателей, особенно начинающих;

– высокие налоговые ставки; например, происходит ежегодное увеличение размера налога на имущество (в 2015 г. ставки налога на недвижимость от ее кадастровой оценки были установлены в размере 1,7 % для Москвы и 1,5 % для остальных территорий; в 2016 г. увеличен размер налога на имущество до 2 % для всех субъектов федерации). Кроме того, происходит планомерное повышение акцизных ставок на табак, дизельное топливо, автомобили большой мощности, что также негативно сказывается на предпринимательской активности;

– усложнение налоговой отчетности предпринимателей; постоянные изменения в налоговом законодательстве вынуждают предпринимателей нести дополнительные финансовые расходы, связанные либо с оплатой квалифицированного специалиста по бухучету, либо с оплатой штрафных санкций в силу незнания изменившегося законодательства, особенно это касается начинающих предпринимателей; кроме того, с 2016 г. отчетность по уплате НДФЛ сдается четыре раза в год вместо одного, что также увеличивает расходы предпринимателей на персонал и отвлекает от основного дела.

По мнению экспертов, общий социально-политический климат в стране, также не способствует развитию благоприятной предпринимательской среды. Достаточно сказать об уровне имеющейся коррупции в стране, когда малые предприятия тратят на взятки около 8,5% своей выручки. Во многом это связано с низкой результативностью государственного управления, которое вместо реальной работы в основном сводится к декларированию основных положений, принимаемых в отношении МСП.

Доступность финансовых ресурсов для субъектов МСП также является ключевой проблемой по развитию этого сектора. Финансовые институты ведут осторожную политику в отношении малого предпринимательства и желают видеть своих клиентов с прекрасным балансом, с хорошей прибылью, которая постоянно растет. Однако высокие кредитные ставки, отсутствие информационной и консультационной поддержки, недостаток адекватных кредитных программ для нового бизнеса сводят на нет все усилия и возможность видеть малый бизнес локомотивом развития экономики.

Среди препятствующих развитию предпринимательства факторов следует выделить национальные и культурные особенности, связанные с длительным процессом трансформации механизмов и ценностей социалистического способа хозяйствования в рыночные ценности, что требует принципиальных изменений в общественном сознании. Отсутствие преемственности поколений предпринимателей, негативное отношение к институту малого предпринимательства, приводят к формированию у населения предпочтений государственной службы и найма в крупные компании.

Оценивая институциональные факторы в России и инновационно-ориентированных странах, можно резюмировать, что данные факторы являются скорее тормозом для развития предпринимательства, чем способствуют созданию благоприятной предпринимательской среды (рис. 1). Очевиден разрыв в состоянии таких факторов, как доступ к финансированию, внедрение научно-технических разработок, государственные программы, барьеры входа, бюрократия и государственная политика, состояние которых значительно хуже, чем в странах ЕС.

Тем не менее, анализируя такие факторы макросреды, как состояние рынков и уровень профессионального образования в России, эксперты отмечают положительные тенденции, поскольку и в России, и в развитых странах влияние этих факторов на предпринимательство одинаково. Однако по ряду факторов, таких как образование, инфраструктура, культурные и социальные нормы, отставание еще достаточно существенное (рис. 2).

Таким образом, межстрановое сравнение показывает, что существуют значительные



Рис. 1. Институциональные факторы, воздействующие на развитие предпринимательства в России и инновационно ориентированных странах (по материалам [1])

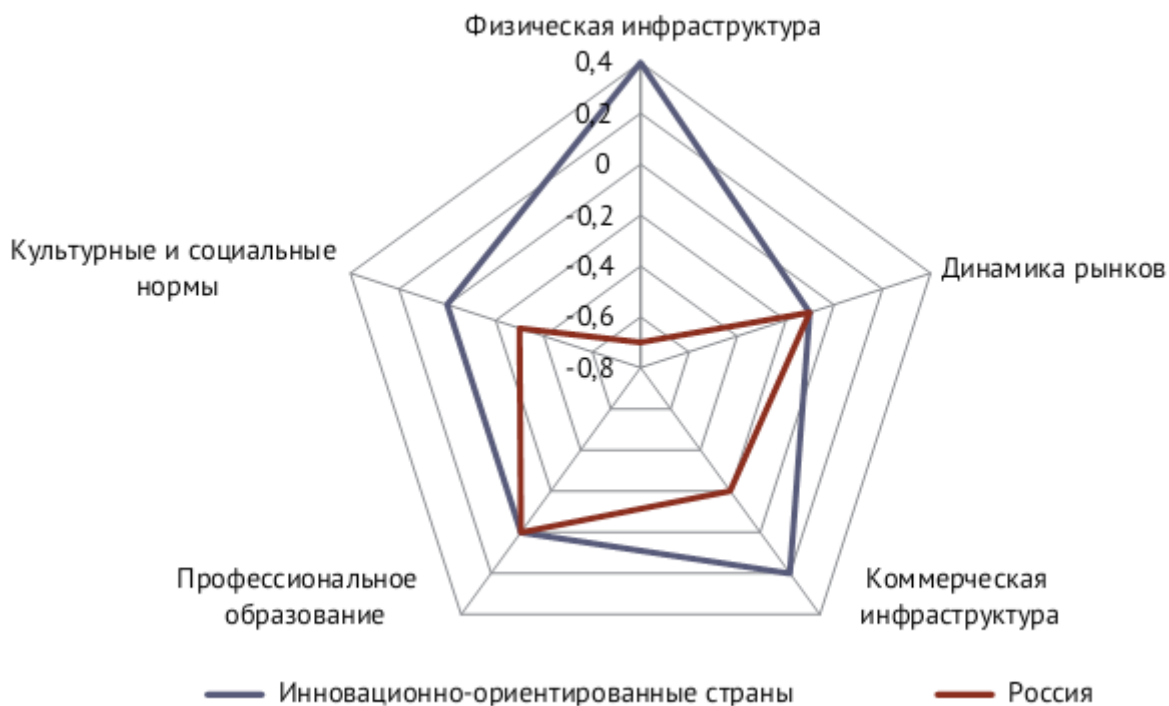


Рис. 2. Институциональные факторы, воздействующие на развитие предпринимательства в России и инновационно ориентированных странах (по материалам [1])

диспропорции между уровнем развития институциональной среды малого предпринимательства в России и условиями ведения бизнеса в экономически развитых странах. Наличие диспропорций объясняется относительной незрелостью институтов, формирующих благоприятную предпринимательскую среду в России, включая самих предпринимателей, властные структуры и отношение общества к малому бизнесу. Выявлено, что состояние рассмотренных факторов напрямую влияет на наличие предпринимательских возможностей во внешней среде, с одной стороны, и характеризует качественный уровень условий ведения бизнеса – с другой.

### **Библиографический список**

1. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия-2012: национальный отчет.

URL: [http://gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/gem\\_full\\_13.pdf](http://gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/gem_full_13.pdf)

2. Гражданский кодекс РФ // СПС «КонсультантПлюс». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)

3. Комплекс мер по поддержке малого и среднего бизнеса представлен президенту России URL: <https://asi.ru/news/34841>

4. Конституция РФ // СПС «Гарант». URL: <http://www.garant.ru/doc/constitution/>

5. *Плешаков Г.Г.* Проблемы формирования благоприятной предпринимательской среды с позиции взаимодействия бизнеса и государства // Экономика: теория и практика. 2017. №2(46). С. 124–130.

6. *Плешакова М.В.* Анализ бизнес-среды малого предпринимательства Краснодарского края посредством системы интегральных показателей // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. Экономика. Экология. 2014. № 6. С. 65–72.

УДК 330.16

# ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ПАРАДИГМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО ПРОСТРАНСТВА ЮГА РОССИИ

*Е.В. МЕЛЬНИКОВА, кандидат социологических наук, доцент кафедры экономики и управления, Волгоградский государственный технический университет  
e-mail: evm34@yandex.ru*

*А.С. МЕЛЬНИКОВ, аспирант кафедры информационных систем в экономике, Волгоградский государственный технический университет  
e-mail: mell13deb@gmail.com*

## Аннотация

Статья посвящена обзору международной научно-практической конференции «Социокультурное пространство Юга России: межнациональное и межконфессиональное взаимодействие». Конференция состоялась в октябре 2017 г. в Волгоградском государственном техническом университете. В выступлениях участников конференции рассматривался широкий круг вопросов, касающихся экономических, этнических, профессиональных, этнографических проблем развития общества.

**Ключевые слова:** экономические и социальные проблемы развития общества, инновационные изменения, новая парадигма развития.

Проблемы экономики России во многом объясняются сформировавшимся геополитическим положением. Неблагоприятная рыночная конъюнктура сырьевых цен, а также введенные рядом стран санкции негативно отразились на ключевых показателях развития РФ и послужили толчком к проявлению признаков кризиса.

В сложившихся условиях особо актуальным становится обеспечение устойчивого развития собственного промышленного производства, основанного на выпуске конкурентоспособной продукции. Несмотря на пристальное внимание органов власти и научного сообщества к этой проблеме, принципиального изменения в структуре экономики не наблюдается. По-прежнему остро стоит вопрос сырьевой зависимости и низкого уровня диверсификации производства.

Вряд ли возможно решить эту задачу только дополнительными программами развития и финансированием. Поскольку проблема имеет хронический характер, то для ее устранения потребуется системный подход, учитывающий все сферы общественной жизни. В этой связи стоит уделить особое внимание новым подходам формирования современной парадигмы развития.

Ключевая роль в таком подходе отводится человеческому фактору. Именно образованные, грамотные, креативные и активные граждане способны к модернизации, технологическим и управленческим инновациям.

Рассмотрению широкого круга вопросов, связанных с формированием благоприятных условий для экономического и социального развития, посвящена Международная научно-практическая конференция «Социокультурное пространство Юга России: межнациональное и межконфессиональное взаимодействие», прошедшая в октябре 2017 г. в Волгоградском государственном техническом университете. Участники конференции представили свои исследования в рамках четырех секций.

В этом году конференцию посетили представители научного сообщества, молодые исследователи от общеобразовательных учреждений, члены общественных организаций, делегаты вузов Москвы, Астрахани, Белгорода, Волжского, Камышина, а также Казахстана, Беларуси, Абхазии, Монголии.

Регулярно в работе конференции результаты своих исследований представляют учёные разных вузов Юга России: Н.В. Дулина, Е.В. Ануфриева, Д.В. Полежаев, Е.В. Каргаполова, В.Н. Бадмаев, В.А. Храпова,



Е.В. Мельникова, Н.В. Казанова, А.С. Мельников, Н.В. Машенцева, А.В. Штыров и др.

Почетными гостями конференции стали члены общественных организаций и национальных обществ Волгограда. Так, участниками секции «Правнуки Победы. Великая Отечественная война в судьбах народов Юга России» были люди, чьим призванием стало служение Родине: гвардии подполковник войск ПВО Борис Николаевич Соколов; гвардии полковник – начальник разведки Геннадий Иванович Игнатъев; подполковник, военный летчик-инструктор 1-го класса Вячеслав Александрович Федоров; подполковник ВДВ Андрей Борисович Торбин.

На пленарном заседании прозвучали доклады В.Н. Бадмаева «Юг России: пространство культуры и культура пространства»; А.Л. Кузевановой «Миграционные установки современного студенчества в условиях глобализации»; Р.С. Жаркынбаевой «Профилактика религиозно мотивированного экстремизма: опыт Казахского национального университета им. Аль Фараби».

Е.В. Ануфриева в пленарном докладе «Мультикультурализм городской культуры: гендерный аспект» представила результаты своей многолетней работы. Она на протяжении более чем 10 лет интенсивно исследует влияние мультикультурной среды большого города на изменение ценностных ориентаций горожан с позиции гендерного подхода.

Секцию «Социокультурное пространство Юга России и миграционные процессы» вела профессор, эксперт Зиновьевского фонда, член Зиновьевского клуба Э.Г. Баландина.

Именно эта секция привлекла внимание максимального числа участников. В 59 работах, представленных на конференции, затронут широкий круг вопросов, касающихся экономических, этнических, конфессиональных, этнографических проблем развития общества. Пристальный интерес участников к проблемам развития городов, миграционным потокам, социальной интеграции подчеркивает заинтересованность и неравнодушие к развитию общества у современной молодежи. Вопросы неудовлетворенности решением многих назревших и устоявшихся проблем поднимаются в работах, это позволяет надеяться, что в данном направлении будут приняты реальные шаги.

Тематика работ демонстрирует прежде всего то, что в современном мире нет информационных границ, а проблемы часто носят не локальный, а глобальный характер, хотя и имеют специфические черты.

На секции «Проблемы образования и воспитания в межнациональном и межконфессиональном пространстве Юга России» было представлено 58 работ, часть которых посвящена вопросам межнациональной и межконфессиональной толерантности, активности молодежных движений, формированию общего уровня культуры. Очень остро прозвучали вопросы социальной незащищенности, плохого качества общественных институтов, работы социальных лифтов.

Значительная часть работ посвящена финансовому образованию. К сожалению, несмотря на многолетнее действие различных программ в области повышения финансовой грамотности населения, актуальность этих вопросов не снижается. Высокие ставки по кредитам, вызывающие закредитованность среди юридических и физических лиц, отсутствие риск-менеджмента, инвестиционная близорукость свидетельствуют о необходимости дальнейшей работы по ликвидации финансовой безграмотности.

В работе секции «Правнуки Победы. Великая Отечественная война в судьбах народов Юга России» были представлены в основном студенческие работы, часть которых – дебютные. Однако многие студенты выступали в этом году с результатами, полученными на протяжении нескольких лет исследований.

Особо было подчеркнуто негативное влияние экстремизма на все сферы жизни в работе секции «Профилактика экстремизма в молодежной среде Юга России».

Большое внимание и споры вызвал доклад аспирантки Белгородского государственного национального исследовательского университета (НИУ «БелГУ») Дианы Рожковой. Работа, посвященная «коммерческим культам», направлена на привлечение внимания к деструктивным влияниям сетевых компаний на своих сотрудников. Автор подчеркивала, что в сетевых компаниях культивируется почитание денег как высшего блага, а «коммерческие культы» могут быть опасны не только для молодежи с ее неокрепшей психикой, но также и для взрослых, сформировавшихся людей.

В целом по итогам работы конференции, следует отметить факт высокого интереса и вовлеченности в указанные вопросы как со стороны научного сообщества и студенчества, так и со стороны представителей общественных организаций.

Есть уверенность, что для организаторов и участников это не просто протокольное

мероприятие, а интересный и плодотворный диспут, и его результаты найдут отражение в будущих научных исследованиях, послужат хорошей основой для всестороннего развития современной молодежи. Ведь именно об этом свидетельствует широкий круг вопросов, которые обсуждались в рамках работы Международной научно-практической конференции.

UDC 334

## ANALYSIS OF ESSENCE AND CONCEPTS OF CHARACTERIZING INTER-ORGANIZATIONAL RELATIONSHIPS

*N.N. KULIKOVA, Ph.D. in Economics, Associate Professor at the Department of Economics and innovative entrepreneurship, Moscow Technological University  
e-mail: karpuxinanatasha@yandex.ru*

### Abstract

In modern practice and research activities to describe the behavior of economic entities use different terminology. Therefore, the focus of the author of the article is the correlation of the concepts «relations», «relationships», «connections», «interconnections», «interactions» and delineation of the concepts «organization», «enterprise», «firm». The author on the basis of the terminological analysis justifies the need for the use of the concept «inter-organizational relationship» to describe relations between entities, and also proves that «partnership», «cooperate», «collaborate», «network» are forms of inter-organizational relationships.

**Keywords:** *relations, relationships, organization, firm, partnership, cooperation.*

### References

1. The Civil Code of the Russian Federation. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)
2. The Tax Code of the Russian Federation. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/)
3. *Aristotle*. Works in four volumes. T. 2. M.: Thought, 1978. 550 p.
4. *Asaul A.N.* Regularities and trends in the development of modern entrepreneurship / A.N. Asaul, E.A. Vladimirsky, D.A. Gordeev, E.G. Guzhva, A.A. Petrov, R.A. Faltinsky; Ed. Dr. econ. Sciences, prof. A.N. Asaula. St. Petersburg: ANO IPEV, 2008. 280 p.
5. *Baturin N.A.* The psychology of evaluation and evaluation: Textbook. Chelyabinsk: Publishing House of SUSU, 2000. Part I. 106 p.
6. Great Soviet Encyclopedia. 3rd ed. Moscow: Eksmo, 2008. 2944 p.
7. *Borisov A.B.* Great economic dictionary. Moscow: The Book World, 2003. 895 p.
8. *Vasilenko N.V.* Institutional features of the collaboration in the organizational structures of the innovative economy // Scientific and technical statements of SPbSPU. Economic sciences. 2016. No. 4 (246). pp. 21-28.
9. *Gosudarev M.A.* Analysis of the development of forms of inter-firm relations // Economic analysis: theory and practice. 2006. № 2 (59). Pp. 38-48.
10. *Yemelyanov E.N., Povarnitsyna S.E.* Psychology of business. Moscow: ARMADA, 1998. 511 p.
11. *Efremova T.F.* New Dictionary of Russian. Interpretative and word-building. Moscow: Russian language, 2000. 1233 p.
12. *Zhbankova I.I.* Philosophical principles in scientific knowledge. Minsk: Science and Technology, 1974. 245 p.
13. *Ivanov A.G., Yuldashева O.U.* Marketing of relationships and managing the potential of the buyer in B2B markets: Monograph. St. Petersburg: Publishing house of SPbGuEf, 2004. 139 p.
14. *Inshakov O.V.* Collaboration as a global form of organization of the knowledge economy // Economy of the region. 2013. No. 3 (35). Pp. 38-44.
15. *Kazakov B.N.* Glossary of scientific terms: Reference book. Kazan: KGY, 2008. 32 p.
16. *Castells M.* Information Age: Economics, Society and Culture / Trans. with English under the scientific Ed. O.I Shkaratan. M.: State University Higher School of Economics, 2000. 608 p.
17. *Kolominsky Ya.L.* Social psychology of relationships in small groups. A manual for psychologists, educators, sociologists. Moscow: Ast, 2010. 446 p.

18. *Kostak R.M.* Network forms of business organization as a factor in the fight against crisis phenomena in the economy // Crisis phenomena in the world economy and politics (World development., Issue 6). M.: IMEMO RAS, 2010. pp. 115-118.
19. *Kushnir I.V.* The economy of the enterprise: a student for higher education. Moscow: Economics, 2015. 530 p.
20. *Kushch S.P., Smirnova M.M.* Relationship management in Russian companies: development of a conceptual research model. Scientific Reports No. 31(R)-2006. St. Petersburg: Research Institute of Management, 2006. 43 p.
21. Small academic dictionary / Ed. A.P. Evgenieva. Moscow: The Institute of the Russian Language of the USSR Academy of Sciences, 1957-1984.
22. *Matveeva A.A., Kalita V.A.* The essence and content of the concept «Relations» // Scientific research: from theory to practice. 2015. Vol. 1, No. 2 (3). Pp. 317-321.
23. Methodology of research of network forms of business organization: a collective monograph / M.A. Beck, N.N. Beck, E.V. Buzulukova et al.; Ed. M.Yu. Sheresheva; National Research University Higher School of Economics. Moscow: Publishing house of the Higher School of Economics, 2014. 446 p.
24. Microeconomics. Fundamentals of the theory of market economy: Textbook / Savello L.L., Ivanova M.A., Kartashov B.A., Andreev G.N.; Ed. L.S. Shakhovskoy. Volgograd: Volga State Technical University, 2006. 76 p.
25. *Mironov E.A.* Pragmatics of cooperation. Technologies of cooperation in management. St. Petersburg: Speech, 2013. 208 p.
26. New philosophical encyclopedia: In 4 volumes / Ed. advice: Stepin V.S., Guseinov A.A., Semigin G.Yu., Ogurtsov A.P. and others. Moscow: Thought, 2010. 2806 p.
27. *Peppers D.* Customer Relationship Management: How to turn your customer base into money / Don Peppers, Marta Rogers; translation from English D.L. Rayevskaya, S.N. Zhivaeva; [ed. S.N. Khromov-Borisov, Yu.V. Vronsky, V.V. Titov]. M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2006. 336 p.
28. *Raizberg B.A., Lozovsky L.Sh., Starodubtseva E.B.* Modern economic dictionary. 2nd edition revised. M.: INFRA-M, 1999. 479 p.
29. *Ruzavin G.I.* Methodology of scientific research: Proc. manual for universities. M.: UNITY-DANA, 1999. 317 p.
30. *Selivanov F.A., Ganopolsky M.G.* Categories of relation, communication and communication in the context of the development of cybernetic ideas // Bulletin of Cybernetics. 2008. № 7. Pp. 136-139.
31. *Selivanov F.A.* Favorites. Tyumen: Tyumen University Press, 1998. 240 p.
32. Dictionary of the Russian language: 70000 words / S.I. Ozhegov; Ed. N.Yu. Shvedovoi. 22nd edition stereotypic. M.: Russian language. 1990. 921 p.
33. *Smorodinskaya N.V.* The globalized economy: from hierarchies to the network way of life. M.: IE RAS, 2015. 344 p.
34. *Ushakov D.N.* Dictionary of the Russian language. M.: Alta-Print, 2005. 1216 p.
35. *Hall A.D., Feijin R.E.* Definition of the concept of the system // Investigations on the general theory of systems / Ed. V.I. Sadovsky, E.G. Yudin. Moscow: Publishing House Progress, 1969. Pp. 252-282.
36. *Chudinov A.N.* Dictionary of foreign words that are part of the Russian language. St. Petersburg: Publication of the book seller V.I. Gubinskogo, Printing of S.N. Khudekova, 1894. 1004 p.
37. *Sheresheva M.Yu.* Forms of network interaction of companies. Course of lectures: Textbook / M.Yu. Sheresheva; State University Higher School of Economics. Moscow: Publishing house of the Higher School of Economics, 2010. 339 p.
38. *Gray B.* Collaborating: Finding Common Ground for Multiparty Problems. San Francisco: Jossey-Bass, 1989. 358 p.
39. *Hickman G.R.* Leading Organizations Perspectives for a New Era Third Edition. University of Richmond, 2015. 808 p.



UDC 65.0 (075)

**VARIETY OF ECONOMIC VALUES OF MARKET SPACE ACTORS**

*T.E. IVANOVA, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of World Economics and Management, Kuban State University  
e-mail: ite15@mail.ru*

*A.D. ZARETSKY, Dr. of Economic Sciences, Professor of World Economics and Management, Kuban State University  
e-mail: zad94@mail.ru*

**Abstract**

The article is devoted to the analysis of the economic values of the various actors in the market space, produced in modern Russia. Reflected philosophical, psychological and economic aspects of the phenomena of values those allowed to present the comparative description of value orientations underlying the market behavior of actors, which having an impact on the institutional conditions of business environment. Authors paid the special attention to the practice of developing the common values from the position of the convergence of economic interests of stakeholders.

**Keywords:** *economical values, business values, benchmarks, a variety of economic values, common values.*

**References**

1. *Zaretsky A.D., Ivanova T.E.* The humanistic values of the market economy. // Phenomenon of market economy: from the beginnings to the present

day the III International Science and practical Conference. 2015. p. 62-68.

2. *Rokeach, M.* The nature of human values. New York: Free Press. 1973.

3. *Lossky N. O.* Value and Genesis. God and the Kingdom of God as the basis of the values of Hl. III. Basic properties of values. <http://psylib.org.ua/books/lossn01/index.htm>

4. *Sazanova S.L.* Evolution of values and incentives management in Russia (XIX-XXI centuries): content. The main stages, factors the dynamics of entrepreneurship and entrepreneurial activity in Russia. [yandex.ru/clck/jsreidir?bu=uniq1511386153950272759&from=yandex.ru%](http://yandex.ru/clck/jsreidir?bu=uniq1511386153950272759&from=yandex.ru%)

5. *Kara-Murza C.* Values conflict in post-Soviet Russia <http://old.centero.ru/digest/konflikt-tsennostej-v-postsovetskoj-rossii>

6. *Golovachev B.V., Kosova L.B.* Value orientations of Soviet and post-Soviet elites. «Whither Russia? Alternatives of social evolution». M.: Aspekt Press. 1995. p. 183-187.

7. *George M.C.* Values and value orientations of entrepreneurs in the modern Russian society. The dissertation abstract ... scientific degree of the Candidate in Sociological Sciences. Penza. 2013.

8. *Ivanova T.E.* The common values of companies investing in people. Economy: theory and practice. 2017. No. 2 (46). p. 139-141.

UDC 339.56.055:330.43

**EFFECT OF ECONOMIC SANCTIONS ON THE FOREIGN TRADE TURNOVER OF RUSSIA**

*D.G. BONDAREV, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Theoretical Economics Department, Kuban State University  
e-mail: bondarev@mail.kubsu.ru*

**Abstract**

International economic sanctions are aimed to deprive the target country of certain benefits from trade are taken the form of an increasingly familiar tool of political influence. In this context, it becomes crucial to identify procedures for

assessing the impact of International boycotts and embargoes on the counterparties involved in this process, allowing a quantitative study of the effectiveness of sanctions as an instrument of International politics.

**Keywords:** economic sanctions, foreign trade turnover, gravity model of international trade.

### References

1. *Anderson J. E.* A theoretical Foundation for the Gravity Equation // *American Economic Review*. 1979. №69, n.1. p. 106 – 114.
2. *Baldwin R.* Towards an Integrated Europe. CEPR. London. 1994.
3. *Glazyev S.Y.* Sanctions of the USA and the Bank of Russia: double blow to the national economy // *Voprosy Ekonomiki*. 2014. № 9. p. 13 – 29.
4. *Disdier A., Head K.* The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade // *Review of Economics and Statistics*. 2008. № 90 (1). p. 37 – 48.
5. *Szakaes G.* Europe «shot itself in the foot» with Russia sanctions. URL <http://www.reuters.com/article/ukraine-crisis-sanctions-hungary/europe-shot-itself-in-the-foot-with-russia-sanctions-hungary-pm-idUSL6N0QL0G520140815>
6. *Isard W.* Location Theory and Trade Theory: Short-Run Analysis // *Quarterly Journal of Economics*. 1954. № 68. p. 305 – 322.
7. *Eaton J., Kortum S., Sotelo S.* International Trade: Linking Micro and Macro // University of Chicago. 2010.
8. *Kaempfer W.H., Lowenberg A.D.* Using threshold models to explain international relations // *Public Choice*. 1992. № 73. p. 419 – 443.
9. *Lapteva E.V.* Medieval anti-Russian sanctions: to the history of the issue // *Current problems of Russian law*. 2015. №6 (55). p. 22 – 26.
10. *Melnik G.* Prime Minister of Greece supported the unity of the EU in the issue of sanctions against Russia. URL <https://ria.ru/world/20170209/1487537450.html>
11. *Muller R.* UPDATE 2-Slovak PM warns «meaningless» Russia sanctions will jeopardize EU economy. URL <http://www.reuters.com/article/ukraine-crisis-sanctions-slovakia/update-2-slovak-pm-warns-meaningless-russia-sanctions-will-jeopardize-eu-economy-idUSL6N0QK29520140814>
12. *Rettmann A.* Spain: Russia sanctions ‘beneficial for no one’. URL <https://euobserver.com/foreign/127940> (date of access: 10.03.2015).
13. *Santos S., Tenreyro S.* The Log of Gravity // *Review of Economics and Statistics*. 2006. № 88. p. 641–658.

UDC 330.34

## MILITARY PREPARATIONS AND ECONOMIC DEVELOPMENT: PROBLEMS OF RELATIONSHIP

*O.N. GILKOVA, Ph.D. in Economics, Research Fellow, Center for International Security, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations (IMEMO RAS)  
e-mail: olga.gilkova@yandex.ru*

### Abstract

The article analyzes the main directions of influence of wars and military preparations on the economy. In the study the special attention is paid to the comparison of the results of the impact of the increase in the absolute and relative size of military expenditures on the Economies of developed and developing countries. The author comes to conclusion

that, ceteris paribus, than a less developed economic base of the society, the stronger the actual burden of the same specific weight of military expenditures in GDP and the deeper their negative impact on the National economy.

**Keywords:** direct and indirect costs, economic damage, «spin-off», military consumption, permanent military economy, military demand, rational use of productive resources.

## References

1. The world at the turn of the Millennium: the outlook for the world economy to 2015. / Edit.: Martynov V.A., Dynkin A.A. and others. M.: ID Novyivek, 2001, 591 p.
2. The world economy: global tendencies for 100 years. / Under the editorship of the Corresponding member of RAS I.S. Korolyov. M.: Yurist, 2003, 604 p.
3. Operation Economic Revival - Bush is Scrambling to Get the Country Growing And Ensure His Political Future. // Business Week. 2003. N. 3830, p. 30-34.
4. Melman S. Profits Without Production. N.Y., 1983. p. 177-178.
5. Melman S. The Permanent War Economy: American Capitalism Decline. N.Y., 1974.
6. Gold D. Defense Spending and the US Economy. // Survival. 2001. Vol. 43 N. 3, p. 163-176.
7. Galbraith J.K. The Economics of the Arms Race and after. // The Bulletin of the Atomic Scientists. 1981. Vol. 37. Issue 6. June-July.
8. Wassily Leontief and Faye Duchin. Military Spending: Facts and Figures. Worldwide Implications and Future Outlook. N.Y.: Oxford University Press, 1983.

UDC 316.422:334:336:330.322.5:338:338.1:339.9

## INNOVATIONS IN REGULATION OF THE RUSSIAN ECONOMY

*I.V. SHEVCHENKO, Professor, dean of economic faculty, Kuban State University  
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

*M.S. KOROBEYNIKOVA, Postgraduate student of World Economy and Management Department, Kuban State University  
e-mail: maria22@yandex.ru*

## Abstract

The article is devoted to innovations and their researches. Authors come to conclusion that all «new» is expedient to investigate and improve, as well as earlier existing laws, institutes, economic processes, not only from a position of possibilities and prospects, but also, from a position of their utility and efficiency for economy growth. With a view of definition of a similar estimation it is offered to apply such indicator as «coefficient of Useful Action of Institute», that is «coefficient of useful action» of each institute, as certain category of development of economy (branches, communications, technologies, services, investments, laws, management), which is allowing to build and modernize governmental economy, taking into account modern requirements and tasks. Authors proposed useful innovation measures in the regulation of economy in Russia.

**Keywords:** *innovations, regulation of the economy, coefficient of Useful Action of Institute, laws, investments, the Centre of remote control of projects.*

## References

1. Aganbegyan A.G. Renewal of social and economic growth: problems and prospects // Central Russian journal of social sciences, 2017, Vol. 12, no. 3, p. 19-41.
2. Drobyshevskaya L.N., Isaeva L.A. Developing syndicated investment in Russia: the role of crowd-technology // Economics of stable development, 2016, no. 4 (28), p. 25-31.
3. Kizim A.A. Crowdfunding in the Russian practice: problems and prospects // Economy: theory and practice, 2017, no. 2(46), p. 62-69.
4. Mazur I.I., Shapiro V.D., Ol'derogge N.G., Polkovnikov A.V. Management of projects. Moscow. Omega-L publ. 2013. 960 p.
5. Nikitina S.P. World exchange trade and Russian exchange market today // Scientific proceedings of International Banking Institute, 2016, no.16, p. 55-62.
6. Onishenko G.G. «About consequences of the law on collectors». URL: <https://nation-news.ru/196666-onishchenko-raskritikoval-posledstviya-budushchego-zakona-o-kollektorah>
7. Answer Russian Consumer Union to letter The Association of Russian Banks (ARB)

«About a concession banks of the rights of the requirement on debts of physical persons to the collection companies». URL: [https://arb.ru/b2b/docs/otvet\\_ospotrebsuyuza\\_na\\_pismo\\_arb\\_quot\\_ob\\_ustupke\\_bankami\\_prav\\_trebovaniya\\_po\\_d-412080/](https://arb.ru/b2b/docs/otvet_ospotrebsuyuza_na_pismo_arb_quot_ob_ustupke_bankami_prav_trebovaniya_po_d-412080/)

8. Letter ARB to the First vice-president of Bank of Russia K. Judaevoj «About a design procedure of an indicator of Debt loading of physical persons». URL: [https://arb.ru/b2b/docs/pismo\\_arb\\_pervomu\\_zamestitelyu\\_](https://arb.ru/b2b/docs/pismo_arb_pervomu_zamestitelyu_)

[predsdatelya\\_banki\\_rossii\\_k\\_yudaevoj\\_o\\_metodike\\_-10158884/](https://arb.ru/b2b/docs/pismo_arb_pervomu_zamestitelyu_predsdatelya_banki_rossii_k_yudaevoj_o_metodike_-10158884/)

9. *Shevchenko I.V., Korobeynikova M.S.* National fund of a science and ecology as a regulator of economic growth of Russia // *Economy: theory and practice*, 2017, no. 3(47), p. 3-16.

10. *Shevchenko K.I., Makyan A.S.* Contemporary threats to financial security in Russia: problems of cooperation // *Economy: theory and practice*, 2017, no. 2(46), p. 89-93.

UDC 334.021.1

## TRANSFER INNOVATION IN THE ENTERPRISE SPACE INDUSTRY: PROBLEMS AND PROSPECTS

*O.V. GOSTEVA, Ph.D. in Economics, Associate professor of the Department of Management, Reshetnev Siberian State University of Science and Technology e-mail: Ov-gosteva@yandex.ru*

*Yu.A. ANIKINA, Ph.D. in Economics, Deputy director for Academic Affairs, Reshetnev Siberian State University of Science and Technology e-mail: Anikinay@inbox.ru*

### Abstract

The presented analysis of the current state of the RKO enterprises shows a significant increase in the indicators for the production of military equipment in the recent period. The analysis of foreign experience (NASA, ESA, CNSA) allows to discuss about the effectiveness of the transfer of innovation to other areas of the Economy. As a result of the analysis of the activities of foreign space agencies and enterprises of the RKO, the directions for further development of the transfer of innovations at the enterprises of the RKO have been identified. On the basis of the presented analysis and statistical data evaluation the problems of the transfer of innovations in the enterprises of the RKO are shown.

**Keywords:** *transfer of innovation, enterprise space industry, the types of transfer of innovations.*

### References

1. *Anfimova M.L.I.* Methodical toolkit of estimation of innovative development of the Russian Communist Party of the Russian Federation Moscow 2016.

2. *Gavrilyuk A.V.* Economics and Management The role of technology transfer in the innovation development of the economy Moscow: Publishing House of Moscow State University. MV Lomonosov. 2015.

3. *Gosteva O.V.* Analysis Tools Strategy effective use of intellectual capital in the rocket and space industry // *Vestnik Sib GAU*. 2013. №1 (47). p.196-201

4. *Dulepin Y.A., Kazakova N.V.* Some aspects of the analysis of terminological innovation and transfer processes *Innovation Problems of Modern Economics*, № 4 (32), 2009. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2827>

5. *Kozyreva N.M., Paleev D.L., Ozhiganov E.N., Tarzhmanova R. Sh.* Technology Transfer – an essential tool for the implementation of the innovation Russia: NASA experience in information support of the transfer of space technologies in the commercial sector // *Business in Law*. 2014. № 6.

6. *Medvedev D.* Social and economic development of Russia: the acquisition of a new dynamic economy *Questions*. 2016. № 10. p. 530. <http://government.ru/media/files/GSdR1w6nD4c5JVZzgAJHjfy6GTqHLNP.pdf>



UDC 338.1

## FEATURES AND RESULTS OF RUSSIAN ECONOMY'S NEW INDUSTRIALIZATION STRATEGY

*A.K. KOCHIEVA, Ph.D. in Economics, associate professor of World Economics and Management Department, Kuban State University  
e-mail: akadeh@yandex.ru*

### Abstract

The article considers new industrialization as the basis for Russia's withdrawal from the crisis and strengthen the position on the world stage, including in the context of economic well-being. Reveals the concept of innovative industrialization and the third industrial revolution. The key directions in which to move, as well as key findings of the new industrial policy of the state at the present stage.

**Keywords:** *new industrialization, innovative industrialization, new industrial policy, the third industrial revolution, alternative energy.*

### References

1. Analytical Agency AUTOSTAT. URL: <https://www.autostat.ru/>
2. *Glazyev S. Yu., Lokosov V. V.* Estimation of the maximum critical values of indicators of the state of Russian society and their use in the management of socio-economic development // Bulletin of the Russian Academy of Sciences. 2012. T. 82. No. 7. p. 587-614.
3. *Ivanov V. V.* Problems of scientific and technological development of Russia in the context of the industrial revolution in the future. 2016. No. 6 (212). p. 3-8.
4. *Kolbachev E. B., Perederiy M. V., Efimov A. V.* Innovative infrastructure in conditions of new industrialization: an application of methods of innovation // Innovations. 2015. №. 11 (205). P. 56-63.
5. *Kochieva A.K.* Innovative industrialization as a modern form of realization of the industrial policy of the state // Economics: theory and practice. 2016. No. 3 (43). p. 21-25.
6. The socio-economic development of the Russian Federation and certain sectors of the economy. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/proгноз/> (date of access: 01/12/2017).
7. *Romanova O.A.* Innovative paradigm of the new industrialization in the conditions of formation of an integral world economic order // the region's Economy. 2017. Vol. 13, issue. 1. pp. 276-289
8. *Tatarkin A.I., Romanova O.A.* Opportunities and mechanisms neoindustry of old industrial regions // the Economist. 2013. No. 1. pp. 21-37.
9. The third industrial revolution: How horizontal interactions change the energy, Economics and the world / Jeremy Rifkin; TRANS. from English. M.: Alpina non-fiction, 2014. 410 p.
10. The decree of the President of the Russian Federation V. V. Putin № 596 dated 7 may 2012 «On long-term state economic policy». URL: <https://rg.ru/2012/05/09/gospolitika-dok.html> (date of access: 01/12/2017).
11. Federal state statistics service. URL: <http://www.gks.ru/>.
12. Global EV Outlook 2017. URL: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/GlobalEVO Outlook2017.pdf>



## INFORMATION SUPPORT OF THE INNOVATION ECONOMY: NETWORK APPROACH

*A.P. SAVCHENKO, Ph.D. in Phys.-Mat. Sciences, Associate Professor of the Department of General, strategic, information management and business processes, Kuban state university  
e-mail: savchenap@yandex.ru*

### Abstract

The article studies the information needs of participants of the innovation process and the role of information infrastructure in the process of development of innovative economy. An original proposed network model of interaction of subjects of innovative activity, which will effectively enhance the performance of national scientific and technological sector to bring a fundamental and applied research to the stage of industrial production and commercialization.

**Keywords:** *innovative economy, information system, information infrastructure, network model, semantic search.*

### References

1. *Biktimirov M.R., Synturenko O.V.* Digital information resources of modern innovative infrastructure // Scientific and technical libraries. 2017. № 1.

2. *Krivyyh N.N.* Informacionnoe obespechenie innovacionnoj dejatel'nosti v regione // Social'no-jekonomicheskie javlenija i processy. 2010. №6. P. 97-10

3. *Makoveeva.V.V.* Networking as a mechanism of integration of education, science, production and evaluation of its performance: dis. ... candidate of econ. sciences. Tomsk, 2013.

4. *Malakhov O.V.* The essence of information and its role in the innovation activities // Transport case of Russia. 2013. № 5. P. 24-30

5. *Savchenko A.P.* Open information space of scientific communication as a factor in the development of the knowledge economy in Russia // GMU. Proceedings of the SKAGS. 2017. № 1.

6. *Smirnova E. V.* Main assumptions and limitations of forming a network model for the development of Russian national innovative system // Problems of regional economy. 2012. № 4. P. 71-76.

7. The European network of business innovation centers. URL: <http://ebn.be>.

## NEED OF IMPROVEMENT OF BANK CONTROL AND SUPERVISION FOR SYSTEM OF INSTRUMENTS OF MONETARY AND CREDIT REGULATION OF NATIONAL ECONOMY

*O.V. NIKULINA, Dr. in Economics,  
Professor of World Economics and  
management, Kuban State University  
e-mail: Olgafinans@mail.ru*

*Z.O. ACHMIZOVA, Accountant of the 1 category,  
Southern Head department of the  
Central Bank of the Russian Federation  
e-mail: Achmizova@mail.ru*

### Abstract

Bank control and supervision in system of instruments of monetary and credit regulation of National economy gains a special relevance

in the conditions of overcoming of an economic crisis. In the study the system of intrinsic characteristics of bank control and supervision are presented, as well as the analysis of development of the banking sector, the features

of management of bank liquidity revealed. The received results allowed the authors of the paper to develop suggestions for improvement of bank control and supervision in system of instruments of monetary and credit regulation.

**Keywords:** *bank control and supervision, management of bank liquidity, monetary policy, mechanism of the emergency granting liquidity.*

### References

1. *Vasilyeva A. S., Kuznetsova M.N.* Instruments of monetary and credit regulation of the Central bank of the Russian Federation // *Financial analytics: problems and decisions.* 2012. № 44. p. 22-26.
2. *Kruglova A., Ushakova Yu.* Influence of policy on improvement of the banking sector on the

competition and stability of development // *Series of reports on economic researches.* Bank of Russia. 2017. No. 22. URL: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/16717/wp\\_22.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/16717/wp_22.pdf).

3. Review of the banking sector of the Russian Federation. URL: [https://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_1707.pdf](https://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1707.pdf)

4. Official site of the Central Bank of the Russian Federation. Liquidity of the banking sector and instruments of monetary policy. URL: [https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=idkp\\_br](https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=idkp_br).

5. *Rykova I.N.* Liquidity of the largest banks in the conditions of instability of the financial market // *Banking.* 2015. №5. p. 32-37.

6. *Semenyuta O.G.* Market of banking services as factor of stability of a banking system // *Finance and credit.* 2014. №2. p. 2-9

UDC 332.01

## KEY PERFORMANCE INDICATORS OF ECONOMIC AND FINANCIAL MODEL OF FINANCIAL AND ECONOMIC CONDITION EVALUATION OF SMES IN THE REGION

*V.V. ZABOLOTSKAYA, Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of World Economics and Management, Kuban State University*  
e-mail: [zvicky90@gmail.com](mailto:zvicky90@gmail.com)

*G.I. FOCHAN, Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Theoretical Economics, Kuban State University*  
email: [foshan@mail.ru](mailto:foshan@mail.ru)

### Abstract

The paper presents a research of reducing the dimension of the number of quantitative indicators to measure (business activity, market potential, creditworthiness, the quality of staffing and moral, financial stability) applying the principal component analysis, which allowed the authors to determine new linearly independent and mathematically informative key performance indicators (KPI) for the development the efficient system of estimating the financial condition of local small and mediums enterprises, which taking into account the regional and industry specific features.

**Keywords:** *financial and economic condition, creditworthiness, small and medium enterprises, the principal component analysis, key performance indicators, the covariance matrix, scoring.*

### References

1. *Zabolotskaya V.V., Foschan G.I.* The application of principal component analysis method in determine the key performance indicators for estimation of sectoral and regional risks of SMEs // *Economics: theory and practice.* 2016. № 2 (42). pp. 8-13.

2. *Zabolotskaya V.V.* Financial and credit support of small businesses in Russia and abroad. Krasnodar, 2013.

3. *Fomicheva L.P.* Anti-recessionary measures of management of accounts payable // *The Tax Bulletin,* 2009. № 6. URL: <https://www.lawmix.ru/bux/27660>

4. *Kalaidin E.N., Podgornov V.A., Foschan G.I.* Methods of applied statistics in modeling problems of socio-economic systems: textbook. Krasnodar, 2002.

5. *Kaplan R., Norton D.* Balanced system of indicators: from strategy to action. M., 2003. URL: [http://ctrla.ru/wp-content/uploads/2015/02/Kaplan-Sbalansirovannaya\\_sistema\\_pokazatelei.pdf](http://ctrla.ru/wp-content/uploads/2015/02/Kaplan-Sbalansirovannaya_sistema_pokazatelei.pdf)

## FEATURES OF INTANGIBLE ASSETS EVALUATION OF THE CONSTRUCTION COMPANIES

*M.V. EGOROV, Ph.D. in Economics, Associate professor, Department of Economics Analysis, Statistics and Finance, Kuban State University  
e-mail: e0606@mail.ru*

### Abstract

The article is presenting the analysis of the choice of the best approach and methods for estimating the value of intangible assets, taking into account the specificity of construction companies and mathematical apparatus for estimation of the fair value of intangible assets. The metrics for assessing the value of assets of a construction company are characterized, which allows management to choose the most accurate valuation method and to form the direction of the company's development.

**Keywords:** *intangible assets, asset valuation characteristics, construction companies.*

### References

1. *Alenikov A.S.* Tax aspects of building an effective mechanism of state regulation of the economy // *Economics of sustainable development*. 2013. № 13. pp. 7-1
2. *Ananieva O.I., Zambbrzycka E.S., Samokhin M.V.* Comparative analysis of international and Russian practice on valuation of intangible assets // *Traditional national cultural and spiritual values as the foundation of innovative development of Russia*. 2015. No. 1 (7). pp. 4-6
3. *Damodaran A.* Investment valuation: Tools and methods for valuing any assets / trans. with English. 5th ed. M.: Alpina Business Books, 2011. pp. 992-994.
4. *Egorov M.V.* Conceptual Approaches to the Essential Valuation of Intangible Assets // *Economics of Sustainable Development*. 2016. No. 3 (27). pp. 150 - 159.
5. *Egorov M.V., Shevchenko I.V.* Methodological aspects of valuation of world, national and intangible assets as the most important factor of ensuring the competitiveness of companies // *Economics of sustainable development*. 2016. № 3 (27). pp. 159 –165.
6. *Egorova L.I., Pozhidaeva I.A., Egorova E.M.* Peculiarities of strategic management of innovative and investment development of TEK companies // *Economics of sustainable development*. 2013. № 14. pp. 55– 63.
7. *Kizim A.A., Shutenko P.A.* Trends in the functioning of the construction complex in Russia in 2014 and the prospects for its development / / *Economics: theory and practice*. 2015. No. 4 (23). pp. 38– 45.
8. *Kizim A.A., Chepikova A.E.* The system of logistics in the effective operation of enterprises of the construction complex // *Science and education: economy and economics; entrepreneurship; law and management*. №5 (60). pp. 7 - 15.
9. *Nikulina O.V.* Conceptual foundations of the formation of a system of financial incentives for innovative activities of modern companies // *Druckerovskiy vestnik*. 2017. № 2. pp. 77 - 92.
10. *Nikulina O.V.* Strategic guidelines for innovative economic development: monograph. Krasnodar: Education-South, 2010

UDC 338.2

## CONSUMPTION OF FITNESS SERVICES AS AN INDICATOR OF QUALITY OF LIFE

*G.A. ANDROSOVA, Ph.D. in Economics,  
Associate Professor of National State  
University of Physical Culture, Sport and  
Health named after P. F. Lesgaft  
e-mail: lunez@yandex.ru*

*L.Y. ZABOLOTSKIKH, Ph.D. in Economics,  
Associate Professor of National State  
University of Physical Culture, Sport and  
Health named after P. F. Lesgaft  
e-mail: la-rabota-lgu@yandex.ru*

### Abstract

The article is devoted the problem of improving the quality of life through the consumption of fitness services by the population. Authors discussed the parameters of quality of life as well as presented their international comparison analysis, the role of health as a defining indicator of quality of life. Authors determined the nature, functions and role of fitness in improving the quality of life of the population in Russia, made the analysis of the Russian market of fitness services and its prospects. The authors presented the conclusion that the consumption of fitness services can serve as an indicator of social and economic processes in the country in the general.

**Keywords:** *quality of life, health, healthy lifestyle, fitness, market fitness services.*

### References

1. *Borovikov M.* The Market of fitness services in 2016 in Russia: growth despite the crisis. URL: <http://www.buybrand.ru/market-reviews/11989/>
2. *Galbraith J.* The new industrial society. Moscow: Progress, 1969. 480 p.
3. *Kiselev A. S.* Effect of high-tech medicine on the development of human capital and economic growth // problems of modern economy. 2017. No. 1 (61). p. 174-177.
4. *Kozlova O., Gladkova T., Makarova M., Tohtarova E.* Methodical approach to measuring the quality of life of the population of the region // the Economist. 2015. No. 8. p. 80-87.
5. The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period until 2020. (Ed. from 10.02.2017). URL: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
6. *Miroshnichenko D.* Review of the market of fitness services. URL: <https://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rynka-fitness-uslug/> (date of access: 11.09.2017).
7. National standard GOST R 56644-2015 «Services to the public. Fitness services. General requirements». Approved and put into effect by Order of the Federal Agency for Technical Regulation and Metrology, dated 14 Oct 2015 No. 1564-St). M.: STANDARTINFORM, 2015.
8. The results of the work of the Ministry of health of the Russian Federation in 2016 and the goals for 2017. URL: [https://static-3.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/034/411/original/\\_2016.pdf?1493043482](https://static-3.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/034/411/original/_2016.pdf?1493043482)
9. Budget expenditures on the development of sport in Russia in 2016 will be more than 70 billion rubles. URL: <http://tass.ru/sport/2375479>
10. The ranking of countries in terms of happiness of the population. URL: <http://statur.ru/journal/20170606/>
11. The Charter (Constitution) of the world health organization (who) URL: <http://ppt.ru/newstext.phtml?id=38297>
12. *Andreasson J., Johansson T.* The fitness revolution: historical transformations in the global gym and fitness culture // Sport Science Review. 2014. Vol. 3. № 4. p. 91–112.
13. Quality of Life Index for Country 2017 Mid-Year. URL: [https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings\\_by\\_country.jsp](https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp)
14. UNO: International definition and Measurement of Standards and Levels of Living. New York 1961.



**STATE SUPPORT OF SMALL INNOVATIVE BUSINESS (FOREIGN EXPERIENCE)**

*J.D. DARMILOVA, Dr. of Economics,  
Professor, Kuban State University  
e-mail: darmil@mail.ru*

*M.V. KOLESNIKOVA, Graduate student  
of the Department of World Economics and  
management, Kuban State University.  
e-mail: dreams.come.true.now@yandex.ru*

**Abstract**

The article is devoted to the study of an experience of the USA and European countries in supporting and stimulating the innovative small and medium-sized businesses, as well as analyze the innovation sector development in the Russian Federation and proposed the solutions of the revealed problems.

**Keywords:** *small and medium-sized business, innovative entrepreneurship, stimulation and support, scientific and technological progress, innovation*

**References**

1. *Borisov V.V, Sokolov, D.V.* Innovative policy: European experience // Languages of Slavic culture. Moscow, 2012. p. 76-115
2. *Burykh, K.M.*, Instruments of state stimulation of innovation activity in developed countries: the USA and the EU // Bulletin of the Siberian State Aerospace University named after Academician M.F. Reshetnev. 2012. № 3. p. 151-156
3. *Karpova L., Udaltsova N.L.* Problems of the development of innovation infrastructure in Russia <http://gmanagement.ru/index.php/en/arxiv/06-2015r/277-karpova-062015>
4. *Malacheva V.* Mechanisms of support of small and medium business in Russia // Transport business of Russia. 2015. № 3. p. 130-133
5. The official website of the US Small Business Administration, URL: <https://www.sba.gov/offices/headquarters>
6. The official website of the Ministry of Economic Development of Russia, URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections>
7. The official website of the Federal State Statistics Service, URL: <http://gks.ru>
8. Federal Law No. 209-FL of July 24, 2007 «About the Development of Small and Medium-Sized Enterprises in the Russian Federation»
9. Europe 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth, URL: [http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/en\\_version](http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/en_version)
10. Summary report of the UIS innovation data collection // UNISCO Institute for Statistics. 2015.
11. The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation, URL: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2016.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf)
12. The official report to Congress: The Small Business Innovation Research (SBIR), Small Business Technology Transfer (STTR), Program Interagency Policy Committee. URL: [https://www.sbir.gov/sites/default/files/2\\_commercialization-ipc\\_report\\_to\\_congress.pdf](https://www.sbir.gov/sites/default/files/2_commercialization-ipc_report_to_congress.pdf)

UDC 334.2

## FINSTITUTIONAL CHARACTERISTICS OF ENTREPRENEURIAL ENVIRONMENT FOR GOOD BUSINESS

*M.V. PLESHAKOVA, Ph.D. of Economics, Associate professor of the Department of World Economy and Management, Kuban State University  
e-mail: pmv23@list.ru*

### Annotation

The article deals with issues of related to the institutional characteristics of the business environment in the context of small business development. The main problems of functioning of institutional factors characterizing the level of development of the business environment in Russia and the EU countries are determined. It is revealed that the state of the factors considered directly affects the availability of entrepreneurial opportunities in the external environment, on the one hand, and characterizes the qualitative level of business conditions on the other.

**Keywords:** *entrepreneurship, small business, business climate, business environment, institutional factors, state regulation and support.*

### References

1. The Constitution of the Russian Federation. Garant.RU Information portal. URL: <http://www.garant.ru/doc/constitution/>

2. Civil Code of the Russian Federation. Consultant (Civil Code of the Russian Federation). Consultant Plus. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)

3. A package of measures to support small and medium-sized businesses is submitted to the President of Russia URL: <https://asi.ru/news/34841>

4. National report «Global Entrepreneurship Monitoring» Russia, 2012. Graduate School of Management, St. Petersburg State University. URL: [http://gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/gem\\_full\\_13.pdf](http://gsom.spbu.ru/files/upload/research/gem/gem_full_13.pdf)

5. *Pleshakov G.G.* Problems of formation of a favorable business environment from the position of interaction between business and the state. // Economics: theory and practice. 2017. №2 (46). p. 124-130.

6. *Pleshakova M.V.* Analysis of the business environment of small business of the Krasnodar Territory through a system of integrated indicators // Bulletin of Volgograd State University. Ser. 3: The Economy. Ecology. 2014. №. 6. p. 65-72.

UDC 330.16

## QUESTIONS OF THE MODERN PARADIGM OF DEVELOPMENT OF SOCIO-CULTURAL SPACES OF THE SOUTH OF RUSSIA

*E.V. MELNIKOVA, Ph.D. of Sociology, Associate Professor of the Department of Economics and Management, Volgograd State Technical University  
e-mail: evm34@yandex.ru*

*A.S. MELNIKOV, Postgraduate student of the department «Information systems in economics», Volgograd State Technical University  
e-mail: mel13deb@gmail.com*

### Abstract

The article is devoted to the review of the International scientific and practical conference «Sociocultural environment of the South of Russia: interethnic and interconfessional interaction». The conference was held in October 2017 at the Volgograd State Technical University. The

speeches of the participants of the conference covered a wide range of issues related to economic, ethnic, confessional, ethnographic problems of the society development.

**Keywords:** *economic and social problems of the development of society, innovative changes, a new paradigm of development.*

## 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.

Список литературы (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\_tr@mail.ru.

Статьи, оформленные без соблюдения указанных требований редколлегией не рассматриваются.

*Редколлегия*

## ПРИМЕР ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЬИ

УДК 336.717

**МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА КАК ИСТОЧНИК  
СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

*Э.Н. Терещенко, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет.*

*e-mail: yourn@yourmail.ru*

*А.А. Иванова, аспирант кафедры «Финансы и Кредит», Кубанский государственный университет*

*e-mail: yourn@yourmail.ru*

**Аннотация**

В статье выявляются проблемы действующей валютной системы, обосновывается необходимость ее реформирования. Рассматриваются варианты новой мировой валюты, основанные на различных принципах. Показывается, что ни СДР, ни национальные, ни коллективные валюты не способны выполнять роль мировой резервной валюты. Авторы приходят к выводу, что настоящий кризис является затяжным и будет преодолен только 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).