

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

---

---

# ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

## СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

I Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 13 октября, 13 ноября 2017 г.

Под общей редакцией  
доктора экономических наук Ж.А. Мингалевой,  
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК  
2017

ББК 65я431  
УДК 330.101.20  
П 781

## **ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:**

**Мингалева Ж.А.**, профессор кафедры Экономики и управления промышленным производством, Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), доктор экономических наук, профессор – *председатель*.

**Чернов С.С.**, заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, кандидат экономических наук, доцент – *зам. председателя*.

**Журавлёва Т.А.**, профессор кафедры Налоговое консультирование Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), доктор экономических наук, профессор.

**Минакова И.В.**, заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), доктор экономических наук, доцент.

**Янов В.В.**, заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), доктор экономических наук, доцент.

**Хечоян Т.Б.** проректор по международным связям Академии государственного управления Республики Армения (г. Ереван).

**Бескорвайная Н.С.**, профессор кафедры «Экономика и учет» Северо-Кавказского государственного технического университета (г. Ставрополь), доктор экономических наук, доцент.

**Хахонова Н.Н.**, директор учебно-методического центра, профессор кафедры Бухгалтерского учета Ростовского государственного экономического университета (г. Ростов-на-Дону), доктор экономических наук, профессор.

**Белуцова С.В.**, заведующий лабораторией Экономических методов управления хозяйством отдела Региональных экономических и социальных проблем ИНИЦ СО РАН (г. Иркутск), кандидат экономических наук, доцент.

**Старкова Н.О.**, доцент кафедры Мировой экономики и менеджмента Кубанского государственного университета (г. Краснодар), кандидат экономических наук, доцент.

П 781 **Проблемы современной экономики и менеджмента:** сборник материалов I Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. Ж.А. Мингалевой, С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017. – 142 с.

ISBN 978-5-00068-932-5

В сборник вошли материалы секций: «Современные проблемы экономической теории и практики», «Мировая экономика и международные отношения», «Управление социально-экономическим развитием региона», «Государственное регулирование экономических процессов», «Проблемы формирования инновационной экономики», «Теория и практика управления в XXI веке», «Управленческий и бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансовое управление развитием экономических систем», «Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами». Все материалы публикуются в авторской редакции.

Сборник материалов МНПК зарегистрирован в РИИЦ и размещен на сайте Научной электронной библиотеки eLibrary.ru (договор № 125-01/2014К от 28.01.2014).

**ББК 65я431  
УДК 330.101.20**

**ISBN 978-5-00068-932-5**

© Коллектив авторов, 2017

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Секция 1. Современные проблемы экономической теории и практики</b> .....	5
<i>Леванов К.И.</i> Оценка и управление риском деловой репутации .....	6
<i>Накленова О.В.</i> Эволюция подходов к подготовке HR-менеджеров в современной России: от знаниевого к компетентностному .....	12
<b>Секция 2. Мировая экономика и международные отношения</b> .....	20
<i>Кан Д.</i> Проблемы влияния санкций на внешнеэкономическую деятельность предприятий в России .....	21
<b>Секция 3. Управление социально-экономическим развитием региона</b> .....	27
<i>Башарова В.А.</i> Анализ основных методологических подходов обеспечения сбалансированности бюджетов регионов России .....	28
<i>Власенко А.В., Скрябин В.В., Пацук О.В.</i> Состояние и перспективы угледобывающей промышленности в Красноярском крае .....	35
<i>Шичкин И.А.</i> Приоритетные направления развития государственно-частного партнерства на депрессивных рынках труда .....	41
<b>Секция 4. Государственное регулирование экономических процессов</b> .....	52
<i>Гриб О.М.</i> Развитие государственной поддержки некоммерческого сектора в социальной сфере .....	53
<i>Кузнецов Н.В.</i> Оптимизация государственных расходов на инвестиционную деятельность монополий .....	59
<b>Секция 5. Проблемы формирования инновационной экономики</b> .....	66
<i>Моттаева А.Б.</i> Классификация инновационных рисков предпринимательской деятельности .....	67
<b>Секция 6. Теория и практика управления в XXI веке</b> .....	72
<i>Плотников А.И.</i> Совершенствование методов управления проектами по формированию и сбыту пакетов заказов и услуг .....	73

<b>Секция 7. Управленческий и бухгалтерский учет, анализ и аудит ....</b>	<b>81</b>
<i>Борискина И.А.</i> Социальный отчет и его влияние на взаимоотношения бизнеса с обществом .....	82
<i>Воронина Д.Д., Гришко Е.В., Романова Н.А.</i> Методика расчета эффекта финансового рычага .....	88
<b>Секция 8. Финансовое управление развитием экономических систем.....</b>	<b>94</b>
<i>Прокопенко Я.А.</i> Формирование механизма инвестиционного управления пенсионными активами .....	95
<b>Секция 9. Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами .....</b>	<b>103</b>
<i>Гучкова Е.В.</i> Система ключевых показателей для оценки эффективности методик технологического аудита .....	104
<i>Малахова Ю.Е.</i> Актуальные проблемы и перспективы предпринимательской деятельности в России .....	110
<i>Satofatova K.A.</i> Public-private partnership in the sphere of social services: Russian key tendencies.....	116
<i>Смирнова Е.А.</i> Кредитная политика коммерческого банка .....	122
<i>Смицких К.В., Пауук Н.Р.</i> Теоретический обзор понятия эффективности предпринимательской деятельности .....	128

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

**Секция 1**

***СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ  
И ПРАКТИКИ***

# ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ

© Леванов К.И.<sup>1</sup>

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет»,  
г. Казань

В статье определена сущность риска деловой репутации, ее составляющие. Перечислена система методов по управлению риском деловой репутации. Дано понятие оценки риска деловой репутации и методы ее оценки.

**Ключевые слова:** деловая репутация, элементы репутации кредитной организации, методы оценки риска деловой репутации, минимизация риска деловой репутации, рейтинг банка.

Возникновение и развитие российского банковского сектора с середины 1980-х гг. по настоящее время происходит достаточно активно на фоне периодических кризисов. В такие периоды финансовой нестабильности вкладчики стремятся забрать размещенные в банке денежные средства. Каждый подобный кризис доверия к банковской системе заканчивается тем, что денежные средства спустя какое то время снова возвращаются, но в банки с более высокой деловой репутацией.

Среди различных банковских рисков выделяется риск потери деловой репутации коммерческого банка, который наименее изучен и до последнего времени, вместе с отсутствием адекватной оценки риска, недооценивается во многих кредитных организациях. Наиболее негативной формой реализации риска потери деловой репутации является его плавный переход в снижение ликвидности банка. По данным Банка России за 2016 год у 97 российских коммерческих банков, у которых были отозваны лицензии, основной причиной прекращения деятельности стало свершение репутационного риска (риска потери деловой репутации).

---

<sup>1</sup> Магистрант кафедры Банковского дела.

Считается, что риск потери деловой репутации является наиболее актуальным и значительно превосходит кредитный и рыночный риски. Специалисты полагают, что в значительной степени это опасения по поводу малоизученности данного риска, так как подавляющее большинство банков все еще слабо представляют, как отслеживать, и тем более управлять риском потери деловой репутации. При этом эксперты считают, что репутационные трудности банков только набирают обороты, поскольку простые в оценке риска (как пример, рыночный и кредитный), по степени актуальности отходят на второй план. Основной упор делается на стратегический и деловой риск, в которых не последнюю роль играет деловая репутация.

Понятие деловой репутации. Общего мнения о том, что такое деловая репутация банка, не существует. Однако большинство сходится к мысли о том, что репутация кредитной организации – это общая оценка достоинств и недостатков коммерческого банка, складывающаяся под влиянием разнообразных факторов. В основном, такими факторами являются личный опыт взаимодействия с данным банком, опыт знакомых (родственников, коллег, друзей, партнеров), мнение независимых экспертов, информация о банке в средствах массовой информации, его реклама.

Репутация кредитной организации складывается на основе исторической базы банка, состоявшихся событий и проведенных модификаций. Репутация банка имеет некоторые особенности, связанные со спецификой деятельности, и складывается из огромного числа составляющих её элементов:

- история банка, стратегия развития и его миссия;
- надежность и устойчивость банка: финансовые показатели и их динамика в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, рыночные позиции, рейтинги, результаты проверок Центрального банка, налоговой службой, аудиторскими фирмами, итоги работы по выполнению их рекомендаций; участие банка в системе страхования вкладов; наличие системы антикризисных мероприятий;
- открытость и прозрачность ведения бизнеса;
- характер связи кредитной организации с государственными, региональными и муниципальными властями; наличие важных, авторитетных партнеров и клиентов;

- репутация собственников (акционеров) банка; репутация первого лица (деловые и личные качества, авторитет и связи); профессионализм персонала, деловая и личная репутация сотрудников;
- качество сервиса, корпоративная культура, наличие кодекса корпоративного поведения; трудовая дисциплина; эффективная работа с жалобами клиентов;
- престижность работы, рабочая атмосфера;
- грамотные рекламная и брэндовая политика;
- социальная ответственность (например, благотворительные программы, социальные программы для сотрудников, спонсорство). Считаем, что в число характеристик репутации банка также можно отнести доступность банка для клиентов, его удобное расположение и наличие широкой филиальной сети.

Для клиентов главное значение имеют надежность и стабильность банка, качество предоставляемых продуктов и услуг, его рейтинг.

Можно сделать вывод, что деловая репутация банка – это понятие отличное от рекламного представления банка, это качественная и количественная оценка заинтересованными сторонами качества предоставляемых продуктов и услуг банка, а также деятельности его владельцев, способная оказать влияние на финансовый результат деятельности банка.

Управление риском деловой репутации. Под управлением риском можно понимать исполнение одной из стратегий, выбранную при осуществлении деятельности в условиях риска. Управление риском потери деловой репутации – это исключение возможности возникновения убытков вследствие снижения деловой репутации банка и достижение максимально возможного уровня деловой репутации. Система методов по управлению риском потери деловой репутации включает в себя:

- систему мониторинга репутационного риска на основании его идентификации и оценки – требование Банка России согласно Письму 92-Т;
- систему пограничных значений (лимитов) – требование Банка России, согласно Письму 92-Т;



- систему информации (требования Банка России, согласно Письму 92-Т) и систему раскрытия информации – требование банковского стандарта Базель II и ФСФР и Банка России;
- систему полномочий и принятия решений – требования Банка России, согласно Письму 92-Т;
- систему минимизации, контроля (требование Банка России, согласно Письму 92-Т) и прогнозирования – Базель II (Базель II – документ Базельского комитета по банковскому надзору «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы», содержащий методические рекомендации в области банковского регулирования). Таким образом, инструменты управления риском потери деловой репутации регулируют требования Письма Банка России 92-Т, которые мы посчитали необходимым дополнить требованиями международного стандарта в области банковских рисков Базель II, приобретающего все большее значение для российской банковской практики, а именно благодаря наличию системы раскрытия информации и прогнозирования риска.

Оценка риска деловой репутации. Оценка риска – количественная оценка нарушения причин и последствий реализации событий риска, основанной на мнении экспертов банка и ситуационного анализа. Основными методами оценки риска являются такие методы как VAR, Monte Carlo, GAP-анализ, экспертная оценка сотрудников банка, ситуационного анализа и стресс-теста, рейтингование.

VAR представляет собой стоимостную меру риска, выраженная в денежных единицах оценка величины, которую не превысят ожидаемые в течение данного периода времени потери с заданной вероятностью. Именно ограничение, связанное с необходимостью определения заданной вероятности и не позволяет использовать данный метод для оценки риска потери деловой репутации в силу его высокой непредсказуемости.

Другим методом оценки рисков является метод Monte Carlo, который представляет собой «воссоединение» методов анализа чувствительности и анализа сценариев на базе теории вероятностей. Имитационное моделирование по методу Монте-Карло (позволяет построить математическую модель для проекта с неопределенными значениями параметров, и, зная веро-

ятностные распределения параметров проекта, а также связь между изменениями параметров (корреляцию) получить распределение доходности проекта [1].

Сложность применения этого метода для оценки риска потери деловой репутации, кроме необходимости обладать хорошей репрезентативной выборкой данных, состоит в том, что эксперту необходимо выделить переменные, которым необходимо присвоить определенную вероятность, исходя из своих ожиданий, что достаточно сложно для риска потери деловой репутации. Также необходимо достаточно точно определить корреляцию между определенными переменными, иначе математическая модель выдаст нереалистичные сценарии, которые в последствии предстоит верно интерпретировать.

Такие показатели как VAR, Monte Carlo, GAP-анализ используются для более «численно выраженных» рисков, таких как рыночный, валютный, процентный риск, кредитный риск, и т.п.

Минимизация, прогнозирование и контроль риска потери деловой репутации коммерческого банка. Основными методами минимизации риска потери деловой репутации являются:

- проведение анализа причин возникновения риска потери деловой репутации;
- обеспечение соблюдения принципов «Знай своего клиента» и «Знай своего служащего»;
- распределение полномочий;
- предотвращение трансформации риска потери деловой репутации из иных видов рисков банка, обеспечивая интегрированную систему управления рисками в банке.

Второй и третий пункты, являются требованиями Письма Банка России № 92-Т.

Управление риском потери деловой репутации должно быть частью комплексной системы оценки риска и строиться с учетом специфики причин его возникновения. Это, прежде всего, означает, что руководству, службе внутреннего контроля и всему персоналу в соответствии со своими должностными обязанностями необходимо принимать участие в процессе управления риском и формировании положительного имиджа кредитной организации.

Оценка риска обычно осуществляется на основе отслеживания выбранных банком показателей, анализе причин нарушения предельных значений данных показателей. Специфика риска потери деловой репутации значительно усложняет его количественный анализ – вероятность может оцениваться только экспертным путем, как и корреляция между возникновением рискового события и ущербом.

В результате исследования рейтингов различных агентств мы пришли к выводу о том, что большинство из них использует достаточно много аналитической и бухгалтерской информации о банке. Большинство рейтингов зарубежных агентств являются кредитными, однако основная часть российских рейтингов основаны на деловой репутации банка, мнении населения.

Считаем, что во избежание нежелательных последствий от таких репутационных рейтингов, кредитным организациям необходимо самими создавать аналогичные системы определения рейтингов в рамках системы управления деловой репутацией, расчет и отслеживание предложенных показателей. Это уберет банк от ненужной суматохи вокруг репутации банка среди всех категорий заинтересованных лиц и позволит избежать проблем с ликвидностью банка.

### **Список литературы:**

1. Аксаков А.Г. Доклад. Законодательные аспекты управления рисками [Электронный ресурс] / А.Г. Аксаков. – 19 сентября 2005. – Режим доступа: <http://www.aksakov.ru/newstext/news/id/713250.html>.

2. Временная инструкция по составлению общей финансовой отчетности коммерческими банками. Инструкции ЦБ РФ от 24 августа 1993 г. № 1.

3. О типичных банковских рисках. Указание оперативного характера ЦБР от 23 июня 2004 г. №70-Т // Вестник Банка России. – 30.06.2004. – № 38.

4. Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации в кредитных организациях и банковских группах. Письмо Банка России от 30.06.2005 №92-Т.

## ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К ПОДГОТОВКЕ HR-МЕНЕДЖЕРОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ОТ ЗНАНИЕВОГО К КОМПЕТЕНТНОСТНОМУ

© Накленова О.В.<sup>1</sup>

Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,  
г. Москва

Статья посвящена анализу эволюции подходов к подготовке hr-менеджеров. Сравниваются два принципиально разных подходов в высшем профессиональном образовании: знаниевый и компетентностный. Формулируются практико-ориентированные выводы о возможности расширения масштабов применения компетентностного подхода в обучении hr-менеджеров.

**Ключевые слова:** высшее профессиональное образование, знаниевый подход, компетентностный подход, hr-менеджеры.

Первые научные исследования в области управления персоналом появились на рубеже XIX-XX столетий в США. Необходимость в изучении прогрессивного подхода к управлению персоналом появилась у работодателей с целью выбора приоритетных методов побуждения к труду и мотивации работников для повышения производительности труда. В зарубежной практике того времени положили свое начало такие современные теории менеджмента как: теории мотивации «X», «Y» и «Z» (Ф. Тейлор, Д. Мак Грегор, В. Оучи), теория потребностей (А. Маслоу), теории К. Альдерфера, Д. Мак Клелланда, Ф. Герцберга, В. Врума, С. Адамса, Портера-Лоулера и другие.

Отечественная практика hr-менеджмента развивалась с некоторым запозданием, относительно опыта зарубежных коллег. Исследователь Т. Козлова в своей научной статье выделяет, что «на протяжении 70 лет в Советском Союзе была плановая экономика, под которую и «затачивался» рынок труда и трудовые отношения: единые тарифные сетки, нормирование, всеобщая

---

<sup>1</sup> Аспирант кафедры Управления человеческими ресурсами.

обязательная занятость. Хотя в идеологии пролетариат был «гегемоном», в реальности работников считали «винтиками». Такому отношению к людям соответствовала терминология: на государственном уровне планировались и распределялись «трудовые ресурсы», на конкретном предприятии набирались, оформлялись и учитывались «кадры». Отвечали за них, естественно, кадровые службы (делопроизводство), службы технического обучения и ООТиЗ (оплата труда) [6]. Несомненно, в СССР существовали достаточно высокотехнологичные сектора производства, а так же различные научно-конструкторские разработки, требующие определенного управления и контроля со стороны руководства. Тем не менее, «человеческие» отношения выстраивались только на низовом уровне, в теории и практике управления организацией преобладал «механистический» подход.

Петрова Н. выделяет, что «даже в эпоху перестройки, где-то до конца 80-х, понятия «менеджер по персоналу» еще не было за отсутствием понимания ценности человеческого потенциала предприятий: были начальники и инспекторы отдела кадров, инженеры и техники по труду и заработной плате, инженеры по охране труда. Социальной политикой и «корпоративной культурой» занимались профсоюзы, распределявшие путевки в санатории и проводившие собрания по круглым датам». Когда в российских компаниях начали появляться первые директора по персоналу, отношение к ним со стороны работников еще долго оставалось скептическим. Рабочий персонал не мог для себя обосновать практическую значимость данной должности, возможно, считал ее просто-напросто «везанием Запада».

Исследователи А.Г. Шмаков, Ю.В. Кудринская утверждают, что «свой старт направление управления человеческими ресурсами получило после введения в экономику России рыночных отношений. Специалисты западных компаний «привезли» к нам в страну новые управленческие методики, которые активно распространяли и внедряли в практику управления персоналом» [8]. Началась подготовка HR-менеджеров в высших учебных заведениях, первый набор студентов по специальности «Управление персоналом» прошел в 1992 г. В Государственном университете Управления (ГУУ, Москва). В 1995 году был основан первый в Москве (и в России) «Кадровый клуб», в 1998 году прошла первая конференция по управлению персоналом. В 2000 годах на рынке появляются такие услуги и профессии,

как: HR-консалтинг, HR-аудит, аутсорсинг HR-функций. Так же в 2000 году был утвержден Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования «Специалист по управлению персоналом», на сегодняшний момент он переиздан в новой редакции, утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от «06» октября 2015 г. № 691н [2].

На сегодняшний день в России насчитывается 116 высших учебных заведений, в которых существует направление подготовки «Управление персоналом». По статистическим данным интернет-источника «ПроВУЗ.ру» Специальность (08.05.05) «Управление персоналом» можно получить в следующих вузах города Москвы [11]:

- Университет «Синергия»;
- Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ;
- Государственный университет управления;
- Институт гуманитарного образования и информационных технологий;
- Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ);
- Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова;
- Российский государственный технологический университет имени К.Э. Циолковского (МАТИ);
- Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ);
- Московский государственный областной университет;
- Российская академия предпринимательства;
- Академия труда и социальных отношений;
- Российский государственный гуманитарный университет;
- Международная академия бизнеса и управления;
- Московский экономический институт;
- Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»;
- РЭУ имени Г.В. Плеханова.

Долгие годы в отечественной практике обучения преобладал знаниевый подход, отражающий практику советской школы, где за основу содержания образования брались научные знания. При таком подходе в центре внимания находятся знания как духовное богатство человечества, накопленное в процессе поисков и накопления исторического опыта. Суть знаниевого подхода заключается в том, чтобы передать учащимся необходимый объем педагогических знаний. Единицей обучения здесь выступает порция информации, в которой обучающиеся должны осознать значение и смысл. При знаниевом подходе главное внимание уделяется отбору предметного материала, дающего возможность учащимся овладеть знаниями основ наук, а также соответствующими знаниям умениями и навыками. Преобладание «знаниевой» подготовки над всеми остальными видами педагогического образования приводит к развитию формального уровня сознания. Такая подготовка затрудняет переход от обучения в вузе (колледже, лицее) к самостоятельной профессиональной деятельности, создавая тем самым «пропасть» между вузом и работодателем.

Знаниевый подход, по мнению А.В. Сухоруковой, «становится узким, в силу значительного увеличения информации, при этом все более проблематичным становится вопрос о выделении материала, подлежащего изучению, не говоря уже о возможности и мотивации его освоения студентами [9]. Автор полагает, что необходимо также принять во внимание тот факт, что особенностью знаниевого образования является его репродуктивная направленность.

Компетентностно-ориентированное обучение, нормативно закрепленное в 2001 г. в правительственной программе модернизации российского образования и подтвержденное в постановлении Российского союза ректоров «О приоритетных направлениях развития образовательной системы Российской Федерации» [1] в 2004 г., знаменует, как выразился в своем труде к.с.н. Л.Р. Мхеидзе, «переход от сугубо знаниевой, репродуктивной парадигмы к формированию глобальных, базовых и ключевых компетенций, что в контексте обучения руководителей высшего звена приобретает особую значимость, поскольку дает системные ответы на вопросы: «знаю что», «знаю зачем» и «знаю как», предопределяя тем самым стратегию и тактику управленческих решений» [7]. Только, как важно отметил к.э.н. М.В. Казаков, «в

Россию компетентностный подход пришел в виде сложившегося цельного института» [5]. Ввиду этого применение его в условиях российского образования весьма осложнено.

Автором был проведен сравнительный аспект знаниевой и компетентностной парадигм в образовании, на основании исследований ученых В.А. Беляевой и А.А. Петренко [3]. Были выявлены следующие отличия:

### **1. По цели образовательного процесса:**

- при знаниевом подходе обучающийся овладевает знаниями, умениями и навыками;
- при компетентностном подходе обучающийся формирует компетенцию «готовность к осуществлению деятельности (познавательной, социальной, гражданско-политической, культурной, коммуникативной и др. в области учебной и профессиональной деятельности).

### **2. По содержанию образовательного процесса:**

- при знаниевом подходе используется Федеральный государственный образовательный стандарт (инвариант, вариатив, дополнительное образование);
- при компетентностном подходе используется Федеральный государственный образовательный стандарт (инвариант, вариатив, дополнительное образование) в совокупности с личностным опытом преподавателя в решении практических задач («подручных») учебной и профессиональной деятельности.

### **3. По принципам образовательного процесса:**

- при знаниевом подходе актуальными так же будут признаны информационный, деятельностный и культурологический подходы;
- при компетентностном подходе актуальными так же будут признаны Информационно-деятельностный, личностно-деятельностный, культурологический, субъект-субъектных отношений, социальной направленности, синергетический подходы.

### **4. По технологиям образовательного процесса:**

- при знаниевом подходе используется только технология обучения;
- при компетентностном подходе используются технологии развивающего обучения, личностно-ориентированная технология и технология самоорганизации и саморазвития.



**5. По результатам образовательного процесса:**

- при знаниевом подходе окончательный результат образовательного процесса включает себя совокупность у выпускника знаний, умений и навыков в области основ наук;
- при компетентностном подходе окончательным результатом образовательного процесса будет являться «личность, готовая к решению профессиональных задач в нестандартных ситуациях, сформированные способности к самоопределению, самообразованию, самоуправлению, самореализации и саморазвитию в социокультурном пространстве».

**6. По оценке образовательного процесса:**

- при знаниевом подходе оценка осуществляется на основе нормативных критериев и общепринятых эталонов, при этом присутствует высокая частота контроля, итоговая отметка выводится как среднеарифметическое текущих отметок, используется пятибалльная шкала отметок, учащихся оценивает учитель.
- при компетентностном подходе оценка осуществляется на основе индивидуальных эталонов (личностных достижений учащихся), система мониторинга достижений учащихся построена на многообразии педагогического инструментария, итоговая отметка определяется по реальным достижениям учащихся в ходе анализа результатов мониторинга, применяются различные виды оценочных шкал (количественная, порядковая, аналоговая и знаковая), обучающегося приближают к самооценке, рефлексивной оценке собственной деятельности.

Из вышесказанного следует, что знаниевая и компетентностная парадигмы существенно отличаются по своим целям, содержанию, принципам, технологиям, результатам, оценке образовательного процесса.

По мнению д.п.н., профессора А.А. Вербицкого, «последовательная всеобщая модернизация отечественного образования, а фактически его реформирование на компетентностной основе будет означать реальный переход к новой образовательной парадигме, поскольку это потребует существенных изменений во всех звеньях педагогической системы» [4]. По мнению автора, изменениям подвергнутся следующие звенья педагогической системы:

- Образовательная среда в целом;
- Содержание образовательных программ;
- Педагогическая деятельность преподавательского состава;
- Программное и технологическое обеспечение образовательного процесса;
- Отношения с прямыми заказчиками образовательных услуг – работодателями;
- Финансовое, организационное, кадровое обеспечение деятельности системы ВПО;
- Ценности обучения как элемент воспитания личности.

Несомненно, все вышеперечисленные характеристики компетентностного подхода в системе высшего профессионального образования дают ряд преимуществ перед вузами, где данный подход не используется, но следует отметить, что помимо внедрения компетентностного подхода в систему ВПО, необходимо так же оценивать его результативность, контролировать процесс перехода от знаниевой к компетентностной парадигме.

Таким образом, обобщая вышесказанное, автором сделан вывод, что на сегодняшний день подготовка HR-менеджеров в высших учебных заведениях базируется на применении компетентностного подхода. Все больше ведущих российских вузов повсеместно внедряют в рабочие программы дисциплин данную методику. Применение компетентностного подхода в обучении позволяет сформировать модель будущего специалиста, востребованного на рынке труда и полностью отвечающего условиям социально-экономического развития страны.

### **Список литературы:**

1. Постановление Российского союза ректоров «О приоритетных направлениях развития образовательной системы Российской Федерации» от 06 декабря 2004 года № 1.
2. Профессиональный стандарт «Специалист по управлению персоналом», утвержденный Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от «06» октября 2015 г. № 691н.
3. Беляева В.А., Петренко А.А. Компетентностный подход в теории педагогического образования [Электронный ресурс]: Научный доклад. – Ря-

занск. гос. универ. им. С.А. Есенина. – Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/konfer27/132.pdf>.

4. Вербицкий А.А. Личностный и компетентностный подходы в образовании: проблемы интеграции [Текст] / А.А. Вербицкий, О.Г. Ларионова. – М.: Логос, 2009. – С. 117-118.

5. Казаков, М.В. Компетентностный подход к подбору персонала как фактор конкурентоспособности субъектов предпринимательства: на примере банковского сектора экономики [Текст]: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Казаков Михаил Вячеславович; Моск. финансово-пром. акад. – 2010. – С. 53.

6. Козлова Т. Пишем «Историю HR-профессии» [Текст] // Журнал «Менеджер по персоналу». – 2013. – № 12.

7. Мхеидзе Л.Р. Реализация компетентностного подхода в обучении руководителей высшего звена в современных организациях [Текст]: автореферат дис. ... кандидата социологических наук: 22.00.08 / Мхеидзе Лия Ревазовна; Пятигор. гос. гуманитарно-технол. ун-т. – Пятигорск, 2012. – С. 4.

8. Петрова Н. История современных HR-менеджеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/istoriya-sovremennyh-hr-menedzherov>.

9. Сухорукова А.В. От знаниевого подхода к компетентностному [Электронный ресурс]: Научная статья // Интернет-форум в рамках Всероссийской научной педагогической олимпиады аспирантов на тему: «Современные педагогические исследования: взгляд в историю». – ГОУ ВПО «Шуйский государственный педагогический университет», 2011. – Режим доступа: <http://aspirantura-olimpiada.narod.ru/index/0-75>.

10. Шамаков А.Г., Кудринская Ю.В. Уровень Тайм-менеджмента как фактор профессиональной подготовки работника [Текст] // Вестник Челябинского государственного университета. – 2015. – № 1 (356). Управление. Вып. 10. – С. 139-143.

11. ПроВУЗ.ру – портал про ВУЗы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.provuz.ru/vuz/city/moskva/spec/080505>.



**Секция 2**

***МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА  
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ  
ОТНОШЕНИЯ***

# ПРОБЛЕМЫ ВЛИЯНИЯ САНКЦИЙ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

© Кан Д.

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,  
г. Владивосток

В статье рассматривается существующее положение внешнеэкономической деятельности предприятий в России. Анализ состояния данной сферы показывает необходимость ее поддержки и развития в кризисных условиях. Освещены основные проблемы, с которыми сталкиваются отечественные предприятия являющиеся участниками внешней экономики.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, Россия, экономическое развитие, санкции против России, международные отношения, влияние санкций.

На сегодняшний день подъему экономического роста способствует такой мощнейший фактор, как развитие внешнеэкономической деятельности, завязанной в большей мере на международной торговле.

Согласно нашему законодательству под внешнеэкономической деятельностью понимается «внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них); ...» [1]. Опираясь на мнение профессора В.А. Мусина это «деятельность, связанная с приобретением, изменением или прекращением прав и обязанностей, обусловленных созданием, использованием или отчуждением материальных благ или иных результатов человеческой деятельности, в отношениях между лицами различной государственной принадлежности» [2]. Следовательно, внешнеэкономическая деятельность предприятий – одна из сфер их хозяйственной деятельности, связанная с международными экономическими отношениями, экспортом-импортом товаров и услуг, ввозом-вывозом капитала, финансово-кредитными отношениями.

Российские предприятия проявляют высокую активность во внешнеэкономической деятельности. Эта важнейшая сфера дает множество возможностей использования различных преимуществ, таких как повышение конкурентоспособности, привлечение дополнительных инвестиций, увеличение уровня прибыли. С развитием международных отношений компании всё больше вступают в зависимость от внешнеэкономической деятельности. Однако дальнейшее развитие и наращивание объемов внешней экономики имеет тенденцию к значительному сокращению, что обуславливается нестабильной экономической и политической ситуацией России на мировой арене. Такое явление вызвано, прежде всего, мерами по введению санкций в отношении нашей страны. В результате этого возникла объективная необходимость в изучении проблем влияния санкций как на экономику государства в целом, так и на внешнеэкономическую деятельность отдельных отечественных предприятий.

В данной статье будет рассмотрена проблематика ведения внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях давления со стороны отдельных государств посредством ограничений и санкций.

Многие зарубежные и российские ученые занимаются изучением особенностей осуществления и развития внешнеэкономической деятельности, среди них И.А. Поддубный, В.Д. Рогожин, Л.Е. Стровский и др. В работах данных авторов рассматриваются различные проблемы, связанные с формированием системы факторов влияющих на эффективность внешнеэкономической деятельности.

В современных сложившихся условиях предприятиям необходимо поддерживать и укреплять свои позиции на мировом рынке, повышать свою эффективность и результативность. Международное сотрудничество дает колоссальный положительный эффект на социально-экономическое развитие страны. Несомненно, начавшийся процесс глобализации является неотвратимым будущим, требующим идти в ногу со временем, осуществлять интеграцию всех сфер жизни общества в единое мировое хозяйство. В результате чего уже сейчас мир становится более связанным и более зависимым от всех его субъектов. Следовательно, внешнеэкономическая деятельность не только важнейшая, но и неизбежная составляющая данного процесса, открывающая свободный доступ все новым и новым предприятиям, расширяя количество участников внешнего рынка.

Отечественный бизнес сегодня функционирует в почти кризисных условиях, связанных с финансовыми и государственно-правовыми трудностями, а значит, с большими материальными рисками, нечестным сотрудничеством и высокой конкуренцией. В настоящее время положение российских организаций особенно остро зависит от политических решений. Санкции являются прямой угрозой внешнеэкономической деятельности, представляют собой ограничительные меры экономического характера, применяемые страной или группой стран к другой стране или группе стран с целью вынудить правительства стран – объектов санкций изменить свою политику [3].

Первоначально санкции против России были введены руководством США весной 2014 года в результате обострившихся отношений в связи с ситуацией на Украине. Впоследствии действие экономических санкций продлевалось, а перечень ограничительных мер расширялся, санкции получили поддержку со стороны Европейского Союза и некоторых других стран, являющихся их партнерами в политической и экономической сферах. Введение санкций совпало по времени с развитием экономического кризиса в России, усугубив этим последствия для российской экономики. В статье «Этапы развития и формы приграничной торговли между Китаем и Россией» приводится несколько факторов, повлиявших на ухудшение общего состояния динамики показателей ведения внешней экономики [4]:

1. Общая геополитическая напряженность, ухудшение общемировых внешнеторговых условий, снижение спроса на зарубежных товарных рынках, волатильность индексов, рейтингов, цен на глобальном финансовом рынке, экономические сложности, возникающие в мировой экономике вследствие роста внешнего и внутреннего долга как США, так и стран еврозоны.
2. Замедление темпов экономического роста, вплоть до стагнации и даже деградации, как в России, так и во всем мире.
3. Падение мировых цен на сырьевую группу товаров (в том числе на энергоносители, нефть, газ).
4. Падение покупательской способности российских потребителей иностранной продукции из-за изменения курса рубля к основным мировым валютам.

5. Усиливающееся давление начавшегося в 2014 г. нисходящего тренда во внешней торговле.

Сложившаяся ситуация безусловно очень болезненно влияет на предприятия ведущие внешнюю экономику. Как уже было сказано в начале, основной деятельностью внешней экономики на предприятиях является международная торговля. За последние годы можно проследить довольно серьезную отрицательную тенденцию спада.

Рассмотрим изменение показателей, характеризующих внешнеторговый оборот России, в 2009-2016 гг. [5].

Причиной резкого спада по всем показателям в 2009 году явился Мировой финансовый кризис в Соединенных Штатах Америки. Далее, вплоть до 2013 года наблюдается положительная тенденция роста, обусловленная восстановлением стабильности во внешнеэкономической обстановке. Также нельзя не упомянуть о создании в 2010 году Таможенного союза ЕврАзЭС, благодаря которому увеличились объемы торговли, что также оказало существенное влияние на рост показателей внешнеторговой деятельности. В 2014-2016 гг. мировое снижение цен на нефть и так называемые «санкционные войны» повлекли за собой спад внешнеторгового оборота России.

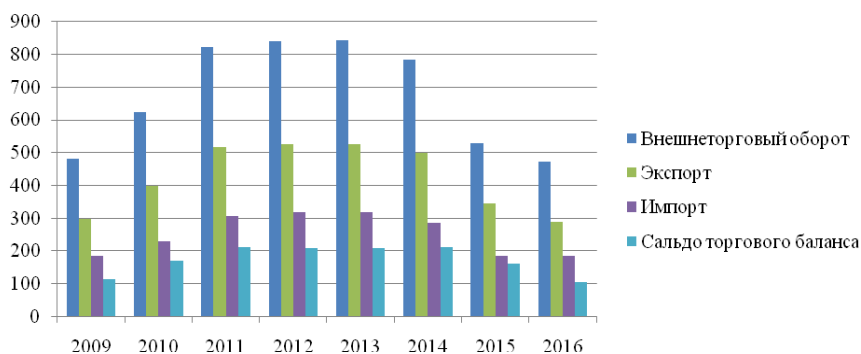


Рис. 1. Основные показатели внешнеторговой деятельности России 2009-2016 гг.

Даже при самом оптимистичном варианте развития событий, в ближайшее время Россия не сможет вернуться к показателям «докризисных» времен. Введенные санкции сильно ухудшают положение, инвестиционная ак-



тивность России остается низкой. Это ведет к снижению доверия предпринимателей и спаду деловой активности, что негативно сказывается на темпах экономического роста.

Введение санкций сказалось на экономических условиях ведения бизнеса по различным направлениям. Существует ряд негативных последствий, существенно осложняющих деятельность российских компаний [6]:

- рост цен на сырье, оборудование, комплектующие;
- запрет на импорт или экспорт каких-либо товаров;
- снижение спроса на выпускаемую продукцию или услуги отечественных компаний;
- полное прекращение сотрудничества с иностранными партнерами;
- появление трудностей в работе со смежными организациями;
- осложнение доступа компаний к финансированию;
- иски к российским государственным компаниям;
- снижение кредитного рейтинга России и российских облигаций;
- антидемпинговые меры ЕС против российских производителей;
- ограничение доступа к технологиям.

Ответные санкции России стали не менее сильным ударом по экономике страны, нежели санкции США и Европы. Их результатом стало сужение ассортимента и рост цен на множество товаров и услуг. Пострадали или вовсе прекратили свою деятельность из-за отсутствия сырья для переработки многие предприятия, ведущие дистрибьюторские компании несут большие убытки. Ведение экономических санкций с одной стороны создают проблемы для экономики, но в то же время, открывают новые горизонты развития бизнеса.

Не смотря на уменьшение доли стран-участниц во внешнеторговом обороте, появляется множество новых возможностей для российских производителей наращивать свои объемы на внутреннем рынке, частично уже наблюдается импортозамещение. В целом санкции Запада не способствуют развалу экономики, но, тем не менее, влекут за собой негативные тенденции.

Россия имеет действительно обширную сырьевую базу, обладает огромным потенциалом для создания сильной экономики. Найти выход из этой очень непростой ситуации возможно только совместными усилиями

как на внешнем уровне, так и внутри страны. Внешние ограничения подталкивают страну к проведению структурных изменений в экономике.

### **Список литературы:**

1. Об экспортном контроле: федеральный закон от 18.07.1999 N 183-ФЗ (ред. от 13.07.2015) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/law/ref/ju\\_dict/word/vneshnejekonomicheskaya\\_deyatelnost/](http://www.consultant.ru/law/ref/ju_dict/word/vneshnejekonomicheskaya_deyatelnost/).

2. Краткий экономический словарь / Под ред. Ю.А. Беликова. – 2-е изд., доп. – М.: Политиздат, 2014. – 399 с.

3. Цыганкова Е.В., Фиохина Н.И. Оценка влияния санкций на экономическую ситуацию в Российской Федерации // Молодой ученый. – 2016. – № 10.1. – С. 66-69.

4. Кузьмичева И.А. Этапы развития и формы приграничной торговли между Китаем и Россией [Электронный ресурс] / И.А. Кузьмичева // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2016. – № 3. – С. 16-22.

5. Основные показатели внешнеторговой деятельности России , 2009-2016 гг. Официальный сайт ФТС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/>.

6. Ромашова А.И. Аналитическая оценка влияния западных санкций на деятельность российских предприятий [Электронный ресурс] // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XXVI международной студ. науч.-практ. конф. № 11 (26). – Режим доступа: [http://sibac.info/archive/economy/11\(26\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/11(26).pdf).

## **Секция 3**

***УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-  
ЭКОНОМИЧЕСКИМ  
РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА***

# АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТОВ РЕГИОНОВ РОССИИ

© Башарова В.А.<sup>1</sup>

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет  
экономики и управления «НИНХ», г. Новосибирск

В статье рассмотрена сущность сбалансированности бюджетов, проанализированы понятие сбалансирования доходов и расходов местных бюджетов с целью формирования единого подхода к его определению. Показано, что для обеспечения принципа самостоятельности местных бюджетов и предоставление финансовой независимости органам местного самоуправления при выполнении возложенных на них функций значительное внимание должно быть предоставлено именно совершенствованию механизмов балансировки местных бюджетов. Доказано, что систематизация имеющихся подходов будет способствовать разработке методологии определения уровня сбалансированности местных бюджетов.

**Ключевые слова:** сбалансированность, местные бюджеты, бюджеты субъектов РФ, дотации, трансферты, межбюджетное выравнивание, бюджетная система, федеральный бюджет.

Достижение высоких темпов экономического роста регионов возможно при условии формирования и внедрения эффективной бюджетной политики как необходимой составляющей экономического развития. Местные бюджеты являются основой финансового обеспечения развития административно-территориальных единиц, однако, вопросы формирования и распределения доходов и расходов местных бюджетов, обеспечения их сбалансированности до сих пор окончательно не решены. Действующая система формирова-

---

<sup>1</sup> Студент 2 курса магистратуры направления 38.04.04 Государственное и муниципальное управление.

ния местных бюджетов характеризуется высоким уровнем зависимости их доходной базы от предоставления трансфертов из федерального бюджета и ежегодным уменьшением доли закрепленных и собственных поступлений. В этой связи, в условиях ограниченности бюджетных ресурсов остро встает вопрос совершенствования процесса формирования и четкого распределения доходов и расходов местных бюджетов для более полного удовлетворения потребностей и интересов территориальных общин, а также повышения уровня экономического и социального развития регионов.

Для обеспечения принципа самостоятельности местных бюджетов и предоставления финансовой независимости органам местного самоуправления при выполнении возложенных на них функций значительное внимание должно быть уделено совершенствованию механизмов балансировки местных бюджетов. Бюджетный кодекс Российской Федерации среди тринадцати принципов функционирования бюджетной системы РФ называет принцип сбалансированности, который означает, что «объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений источников финансирования его дефицита, уменьшенных на суммы выплат из бюджета, связанных с источниками финансирования дефицита бюджета и изменением остатков на счетах по учету средств бюджетов» [1].

Несмотря на законодательно закрепленное понятие сбалансированности бюджета, в современной экономической литературе встречаются различные классификации методов обеспечения сбалансированности бюджетов.

Так, Е.О. Власенко разделяет методы обеспечения сбалансированности на балансный, нормативный, метод системного анализа, программно-целевой метод и метод сбалансированной системы показателей. При этом автор считает, что необходимо отдельно выделять методы достижения сбалансированности бюджета, к которым она относит привлечение заимствований для финансирования дефицита бюджета, секвестирование расходов бюджетов, развитие доходных баз бюджетов, совершенствование межбюджетных отношений, недопущение образования просроченной кредиторской задолженности и другие методы практического воздействия на бюджетные параметры [2].

Гришанова О.А. считает, что методы сбалансированности могут классифицироваться по ряду признаков, при этом перечень признаков классификации является открытым и при необходимости может быть дополнен. В своей диссертации она приводит классификацию методов сбалансированности бюджетов по следующим признакам: по состоянию сбалансированности бюджета, по возможности использования по уровням бюджетной системы, по периоду действия на бюджет, по влиянию на стороны бюджета, по формам воздействия. Анализ существующих методов сбалансированности бюджетов, проведённый автором, показал, что приоритет отдаётся в основном методам, направленным на снижение расходов [3].

Скурихиной Т.Г. предлагается группировка методов сбалансированности местных бюджетов РФ в зависимости от стадии бюджетного процесса (стадия формирования, рассмотрения и утверждения бюджета, стадия исполнения бюджета) и уровня власти (местный федеральный) [6].

Обобщая приведенные классификации методов обеспечения сбалансированности бюджетов, а также учитывая то, что определение методологии сбалансирования доходной и расходной части местных бюджетов является необходимым для формирования приоритетов региональной и территориальной бюджетной политики, нами предлагается разделение совокупности методов обеспечения сбалансированности местных бюджетов на следующие группы, приведенные на рисунке 1.



*Рис. 1.* Классификация методов сбалансирования местных бюджетов

Применение доходного и расходного методов сбалансирования местных бюджетов осуществляется в процессе управления доходами и расходами на всех стадиях бюджетного процесса. Совершенствование структуры доходов местных бюджетов должно осуществляться в направлении роста суммы и

доли собственных налоговых поступлений. Расходы местных бюджетов должны быть обоснованными с точки зрения целей и эффективности их осуществления.

Долговые методы сбалансирования местных бюджетов предусматривают применение механизмов муниципального кредитования и привлечения местных займов с целью финансирования капитальных затрат.

Эмиссия долговых финансовых инструментов местного самоуправления обеспечивает функционирование механизма муниципальных заимствований. Местные заимствования являются важным инструментом финансирования местного и регионального развития. При условии надлежащего управления они гарантируют принятие децентрализованных решений в области финансирования местных инвестиций, мобилизацию дополнительных ресурсов для удовлетворения потребностей в капитальных расходах местных органов и проведения взвешенной рыночно-ориентированной политики в отношении предприятий в области инфраструктуры – главных реципиентов заемных средств.

Анализ научных публикаций и нормативно-правовой базы формирования местных бюджетов позволяет утверждать, что преимущества в сбалансировании местных бюджетов предоставляется трансфертному методу. Трансфертный метод сбалансирования местных бюджетов основывается на предоставлении дотаций из государственного бюджета местным бюджетам с целью горизонтального выравнивания. Посредством использования трансфертного метода федеральный бюджет остается инструментом перераспределения ВВП не только между отраслями экономики и социальной сферы, но и между звеньями бюджетной системы. Наряду с этим, государство вынуждено постепенно трансформировать свое отношение к межбюджетному перераспределению централизованных средств и назначать межбюджетные трансферты местным бюджетам не только в виде дотаций выравнивания, но и субвенций и субсидий.

Таким образом, с арифметической точки зрения, каждый местный бюджет является балансом доходов и расходов. Поэтому, рассматривая местные бюджетные планы, с одной стороны очевидно, что в процессе планирования ежегодно обеспечивается принцип сбалансированности местных бюджетов.

Вместе с этим, на протяжении уже более 5 лет сохраняется превышение расходов над доходами консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации (рисунок 2).

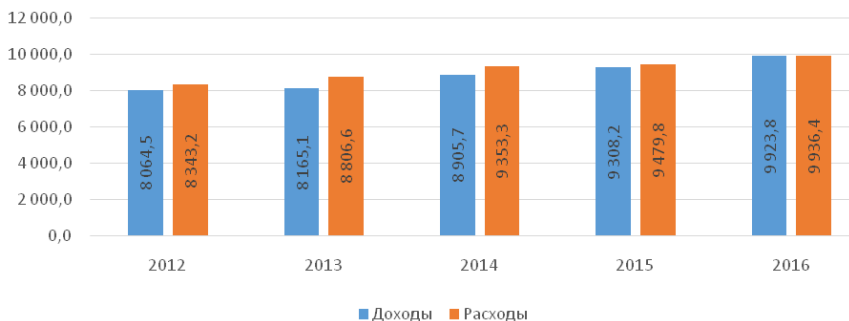


Рис. 2. Данные об исполнении консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации за 2012-2016 гг., млрд. рублей [5]

В 2016 году доходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации составили 9 923,8 млрд. рублей (темп роста за 2012-2016 гг. составил 23 %), а расходы – 9 936,4 млрд. рублей (темп роста за аналогичный период 19 %).

Несмотря на попытки федеральных органов власти сократить разрыв в бюджетной обеспеченности регионов, в долгосрочном периоде растут суммы расходов, которые перераспределяются в качестве дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ через федеральный бюджет как в абсолютном измерении, так и в соотношении к расходам федерального бюджета РФ (таблица 1), что свидетельствует о нарушении баланса доходов и расходов местных бюджетов и углублении степени государственного регулирования межбюджетных отношений.

Из данных таблицы видно, что увеличение объема дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности (+0,02 п.п. ВВП) не компенсирует в полной мере сокращения дотаций на обеспечение сбалансированности (-0,04 п.п. ВВП). Наибольшее снижение как в номинальном выражении, так и в долях ВВП произошло по субсидиям. Несущественно в номинальном выражении сократились субвенции и выросли иные межбюджетные трансферты.



Эти изменения отразились и на структуре федеральной финансовой помощи бюджетам субъектов РФ. Так, в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 2,9 п.п. снизилась доля субсидий, а доля дотаций, напротив, выросла на 1,3 п.п.

Таблица 1

**Трансферты бюджетам субъектов Российской Федерации  
из федерального бюджета в 2014-2016 гг. [4]**

	2014		2015		2016		Прирост в 2016 г. к уровню 2015 г.	
	млрд. руб.	% к итогу	млрд. руб.	% к итогу	млрд. руб.	% к итогу	номинальный, %	п.п. ВВП
Трансферты регионам, всего	1607	100	1603,6	100	1567,8	100	-2,2	-0,09
Дотации	774,7	48,2	650,9	40,6	656,2	41,9	0,8	-0,01
В том числе:								
дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности	439,8	27,4	487,7	30,4	513,7	32,8	5,3	0,02
дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов	334,9	20,8	163,2	10,2	131,7	8,4	-19,3	-0,04
Субсидии	409,9	25,5	400,2	25,6	356,5	22,7	-10,9	-0,06
В том числе:								
субсидии на развитие национальной экономики	241,9	15,1	258,2	16,1	231,9	14,8	-10,2	-0,04
Субвенции	308,2	19,2	336,6	21	334,3	213	-0,7	-0,01
Иные межбюджетные трансферты	114,2	7,1	215,9	13,5	220,8	14,1	2,3	0,00

Одним из приоритетов бюджетной политики по-прежнему является сокращение доли целевой финансовой помощи. В целом доля дотаций в федеральных трансфертах субъектам РФ выросла, при этом выполнен соответствующий показатель Государственной программы «Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами». Однако показатель не достигается, если учитывать, что дотации на частичную компенсацию дополнительных расходов на повышение оплаты труда работников бюджетной сферы по своей сути в большей степени относятся к субсидиям, чем к дотациям.

Таким образом, в Российской Федерации в очередной раз встает задача повышения эффективности системы методов и инструментов сбалансиро-

вания местных бюджетов, которые будут способствовать появлению устойчивой заинтересованности и стимулов для органов власти в проведении ответственной экономической и бюджетной политики. Исследование методологии сбалансирования местных бюджетов показало, что в условиях необходимости усиления регулирующей роли и финансовой самостоятельности местного самоуправления следует постепенно отходить от преобладания трансфертного метода устранения бюджетных дисбалансов. Для лучшего функционирования системы инструментов и методов сбалансирования местных бюджетов необходимо законодательно закрепить стабильные нормативы отчислений по общегосударственным налогам, создать прозрачную и объективную процедуру выделения трансфертов, в основу которой должна быть положена идея стимулирования наращивания доходов, а не перераспределение ресурсов бюджета, проведение распределения полномочий по расходам и доходам.

#### **Список литературы:**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 30.09.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19702/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/).
2. Власенко Е.О. Исследование методов обеспечения сбалансированности бюджетной системы региона // Известия БГУ. – 2012. – № 5. – С. 37-40.
3. Гришанова О.А. Сбалансированность бюджетов субъектов Российской Федерации: теория и методы: авторферат дисс. на соиск. уч. степ. д.э.н. – Иваново, 2005. – 32 с.
4. Российская экономика в 2016 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 38) / [В. Мау и др.; под ред. С.Г. Синельникова-Мурылева (гл. ред.), А.Д. Радыгина]; Ин-т экон. политики им. Е.Т. Гайдара. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2017. – 520 с.
5. Статистические данные Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/>.
6. Skurikhina T.G. The concept of local budget and methods to ensure its balance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vestnik.uapa.ru/en/issue/2012/01/17/>.

## СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

© Власенко А.В.<sup>1</sup>, Скрябин В.В.<sup>1</sup>, Пацук О.В.<sup>2</sup>

Сибирский государственный университет науки и технологий  
имени академика М. Ф. Решетнева (СибГУ), г. Красноярск

Угледобывающая промышленность Российской Федерации является одной из самых мощных и важных отраслей топливно-энергетического комплекса и экономики страны. В ней трудоустроено больше всего населения нашего государства по сравнению с другими топливными отраслями. Красноярский край обладает значительной сырьевой базой угля, а угледобывающая промышленность этого региона одна из самых крупных и развитых в стране, в связи с чем, необходимо рассмотреть текущее состояние угледобывающей промышленности, выявить актуальные проблемы отрасли региона и их возможные решения.

**Ключевые слова:** добыча угля, угольная промышленность, угледобывающая отрасль, угольная отрасль, уголь России.

Уголь – это, прежде всего, дешевый, безопасный, эффективный и доступный источник энергии. На данный момент он занимает второе место по применяемости после нефти среди всех видов топлива потребляемых человечеством. При этом прогнозируется, что к 2025-му году уголь может стать самым потребляемым топливом в мире. Причина этому его низкая цена и колоссальные объемы угольных запасов, которые существуют в недрах нашей планеты. Доля угля, который применяется в топливной сфере, составляет до 60 % от мирового объема добычи этого полезного ископаемого.

Уголь используется в качестве одного из основных компонентов в процессе создания огромного спектра товаров, например резины, лакокрасочной продукции, лекарственных веществ, красителей, пластмасс и т.д. Широкое применение уголь получил в металлургии, после его переработки по-

---

<sup>1</sup> Студент.

<sup>2</sup> Доцент кафедры Менеджмента, кандидат экономических наук, доцент.

лучают редкие металлы: цинк, германий и молибден. Используется он и в процессе создания металлургического кокса, на эту цель уходит около четверти от общего объема добываемого угля.

Уголь является перспективнейший мировым энергетическим ресурсом. При сохранении текущих темпов роста объемов добычи и потребления газа и нефти (основные виды топлива, кроме угля) их запасов хватит ненадолго. В этом случае разведанные запасы нефти иссякнут к пятидесятым-шестидесятым годам этого века, а газа – к 2080-2090 годам. Что касается угля, то в аналогичных условиях его должно хватить почти на три века (270-290 лет) активного использования человечества.

Российская Федерация занимает второе место после США по величине разведанного объема угольных запасов. В нашей стране сосредоточено 157,01 триллиона тонн угля или около 17 % мировых запасов (в США расположено 26,6 % мировых запасов). Основная часть российских запасов угля (свыше 80 %) находится в Сибири.

На рисунке приведены десять стран с самыми большими запасами угля в мире. В совокупности запасы этих стран составляют 90 % от общемировых запасов.

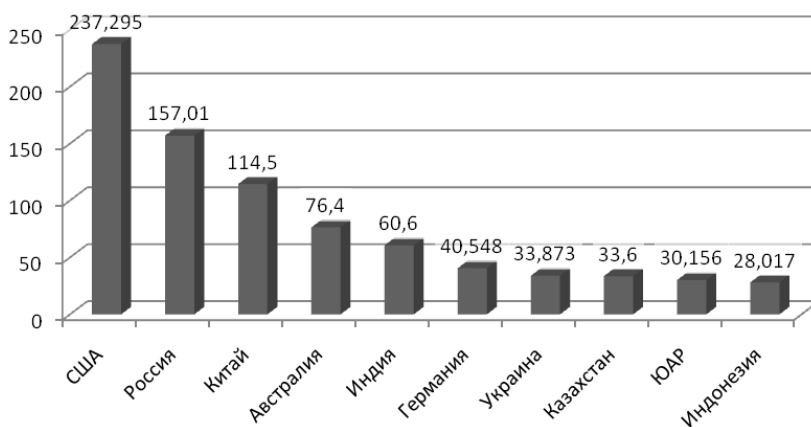


Рис. 1. Десятка стран-лидеров по размеру угольной сырьевой базы в триллионах тонн [1]

Добыча угля в стране ведется в семи Федеральных округах, главным образом в Сибирском, Дальневосточном и Северо-западном Федеральных

округах, доля добычи в которых от общего всероссийского объема составляет примерно 83-86 %, 9-11 %, 3,5-4,5 % соответственно. На долю оставшихся Южного, Уральского, Приволжского и Центрального Федеральных округов приходится всего 2-3 %.

Объем добычи угля в России непрерывно растет с 2009 года, а с 2011 года он ежегодно показывает рекордные значения за все время существования государства. Потребление угля в стране также увеличивается с каждым годом.

РФ находится на шестой строчке среди стран мирового рейтинга объема добычи угля. В 2016 году на территории страны было добыто 385,4 миллионов тонн угля, что больше на 3,2 % чем объем добычи 2015 года. Экспорт российского угля так же вырос и составил 165 миллионов тонн, что на 9 % больше экспорта предыдущего 2015 года. А вот импорт сократился на 10,6 % до 20,46 миллионов тонн [2]. Предыдущие годы сопровождались подобными явлениями.

Лидер среди регионов по добыче угля – Кемеровская область. В 2016 году здесь было добыто 227,4 миллионов тонн или 59 % от государственной добычи. На втором месте среди регионов по объему добычи угля расположился Красноярский край.

Среди компаний первенство удерживает ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (ОАО «СУЭК»), которая в 2016 году добыла 105,47 млн. тонн. Другие компании отрасли, добывшие больше всего угля в 2016 году: ОАО «Кузбассразрезуголь» (44,5 млн. т.), ОАО «СДС-Уголь» (28,6 млн. т.), ООО «Востсибуголь» (13,1 млн. т.), ОАО ОУК «Южкузбассуголь» (11,2 млн. т.), ОАО «Распадная» (10,5 млн. т.), ОАО ХК «Якутуголь» (9,9 млн. т.), ОАО УК «Южный Кузбасс» (9 млн. т.) [2].

Всего же в отрасли, по данным министерства энергетики, функционируют 192 угольных предприятия, из которых 121 предприятие производит добычу открытым способом, а 71 – закрытым.

Таким образом, на основании этих данных можно заключить, что на данный момент угледобывающая отрасль России развивается, хоть и не очень активно, и в стране протекают позитивные процессы роста экспорта и падения импорта, при одновременном росте спроса на уголь. Безусловно, этой ситуации удалось добиться благодаря увеличению объемов в основных

угледобывающих регионах, расположенных главным образом в Сибирском Федеральном округе: Кемеровская область, Красноярский край, Республика Бурятия, Республика Хакасия, Забайкальский край, Иркутская область.

Почти четверть разведанных запасов России находятся в Красноярском крае, из них 85 % – каменный уголь, 14 % – бурый уголь и 1 % – антрацит [3]. На территории края располагаются три больших угольных бассейна: Канско-Ачинский, Тунгусский, Таймырский и Ленский. Основной объем угля региона добывается в первом из них.

Канско-Ачинский бассейн, 80 % которого расположены в регионе (остальная часть в Кемеровской и Иркутских областях), является крупнейшим угольным бассейном в России и одним из самых больших в мире. На него приходится 38 % российских угольных запасов, которые возможно добывать открытой разработкой. Здесь находится крупнейший в России угольный разрез Бородинский. Добыча угля на нем осуществляется компанией ОАО «СУЭК». Помимо Бородинского, на территории края в Канско-Ачинском бассейне расположены еще два крупных (Назаровский и Березовский) и несколько небольших угольных разрезов (Переясловский, Балахтинский, Абанский, Саяно-Партизанский, Итатский, Барандатский, Боготольский, Урюпский и т.д.).

Та часть Тунгусского угольного бассейна, что находится в Красноярском крае, расположена на севере региона в труднодоступных районах, поэтому он слабо обследован и изучен. Существует мнение, что этот бассейн самый крупный в мире, но на данный момент не проведены соответствующие исследования, подтверждающие это. Добыча угля ведется в Кайерканском, Котуйском, Кокуйском и других менее крупных угольных разрезах. Уголь этого бассейна потребляется близлежащими районами, главным образом Мотыгинским и Норильским районами края.

Таймырский угольный бассейн, так же как и Тунгусский, плохо изучен. Он расположен на полуострове Таймыр в еще более северной и труднодоступной части Красноярского края. Известны следующие месторождения: Чернорское, Пясинское, Крестьянское, Сырдасайское. Добыча угля в бассейне практически не ведется.

Красноярский край вносит существенный вклад в российский объем добычи угля (около 10 %). В нем добывается как бурый, так и каменный

уголь, а так же антрацит, однако бурого угля марки Б2 добывается значительно больше остальных. Добыча угля в регионе осуществляется открытым способом. Основной объем угля (до 90 %) в субъекте добывается четырьмя компаниями: ОАО «СУЭК», ООО «Востсибуголь», ООО «Сибуголь», ОАО «Красноярсккрайуголь».

Потребление угля в Красноярском крае весьма значительно, поскольку отопление домов жителей региона производится в основном этим видом топлива, а доля электроэнергии произведенной благодаря сжиганию угля в крае составляет 43-47 %, что выше среднероссийского показателя, который составляет около 25 %. Тем не менее, добываемого здесь количества этого черного полезного ископаемого с легкостью хватает на удовлетворение собственных нужд в угле.

Уголь среди других видов топлива для получения тепла и электроэнергии наиболее дешев и перспективен для региона. Уголь, добытый в Красноярском крае, поставляется в соседние Иркутскую, Новосибирскую области и другие регионы нашей страны, а так же идет на экспорт.

У угледобывающей промышленности Красноярского края существует ряд проблем, препятствующие ее развитию в этом перспективнейшем для добычи угля регионе с огромной ресурсной базой:

- 1) огромная часть угольных запасов находится в труднодоступных районах края, где добыча угля осложняется метеорологическими условиями;
- 2) основные производственные фонды угледобывающей промышленности серьезно изношены и нуждаются в ремонте или замене;
- 3) используемые на данный момент оборудование и техника устарели морально и физически;
- 4) предприятия угледобывающей отрасли края с неохотой ведут разведку, проводят собственные научные исследования, создают новые разработки, призванные улучшить производительность и качество труда;
- 5) предприятия в целях сокращения издержек не стремятся снизить наносимый при добыче и переработке угля ущерб экологии;
- 6) прибыль, получаемая при добыче угля, весьма мала, что делает отрасль непривлекательной для инвесторов.

Для решения этих проблем, а так же наращивания объемов добычи угля в регионе необходимо:

- 1) проводить постепенное освоение новых месторождений, в том числе и на севере региона, начиная с наиболее перспективных. Так, например, разработку новых месторождений Тунгусского бассейна лучше начинать с его Южной части;
- 2) обновление материально-технической базы отраслевых предприятий, замена старой угледобывающей техники и оборудования на новое, высокопроизводительное;
- 3) развитие инфраструктуры населенных пунктов в угледобывающих районах для обеспечения комфортной жизни работников отрасли;
- 4) увеличение объемов переработки угля, применение новых видов переработки, например, получение металлургического кокса из бурого угля (глубокая переработка);
- 5) поощрение и инвестирование проведения исследований, создания и применения инновационных решений и разработок;
- 6) ужесточение проведения контроля по вредным выбросам и стимулирование предприятий работающих по экологическим вопросам;
- 7) развитие транспортной инфраструктуры с целью сокращения издержек.

Итак, рассмотрев текущее состояние угледобывающей промышленности России и Красноярского края, можно сделать вывод, что она развивается и имеет большие перспективы, а объемы добычи угля растут с каждым годом. Однако темпы роста и развития остаются незначительными, обновление производственных фондов и освоение новых месторождений идет очень медленно.

### **Список литературы:**

1. Курсив. Топ-10 стран по запасам угля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kursiv.kz/news/industry/top-10-stran-po-zapasam-ugla>.
2. Российская газета. Добыча угля в России в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/amp/2017/01/02/dobycha-uglia-v-rossii-v-2016-godu-vyroslo>.
3. Энциклопедия Красноярского края. Месторождения угля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.my.kraskstate.ru/docs/minerals/ugol](http://www.my.kraskstate.ru/docs/minerals/ugol).



## ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА ДЕПРЕССИВНЫХ РЫНКАХ ТРУДА

© Шичкин И.А.<sup>1</sup>

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,  
г. Москва

В статье анализируется депрессивность региональных рынков труда в России на основе отдельных социально-экономических показателей. Представлен краткий обзор зарубежного опыта в области реализации государственно-частного партнерства в направлении решения проблем занятости населения. Автором обозначены приоритетные векторы использования государственно-частного партнерства в целях снижения депрессивности региональных рынков труда в России.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, рынок труда, занятость населения, депрессивность региональных рынков труда, безработица, коэффициент напряженности на рынке труда, межрегиональная миграция.

В последние годы в России наблюдается возрастающий интерес к исследованию категории «депрессивность» в различных аспектах и областях жизнедеятельности. С точки зрения экономики, российскими депрессивными территориями следует считать только те, в пределах которых темпы спада производства, снижения уровня жизни, нарастания негативных тенденций в сфере занятости, демографии, состояния социальной инфраструктуры и т.п. выше как общероссийских, так и макрорегиональных значений. Степень такого превышения – показатель аномальной остроты проблемы и одновременно приоритетности ее решения [7].

Анализ депрессивности региональных рынков труда в России представляет высокую значимость для социально-экономического развития территорий. Однако, в первую очередь необходимо концептуализировать понятие депрессивности на рынке труда. В соответствии с подходом Ф.И. Мирзаба-

---

<sup>1</sup> Доцент кафедры Управления человеческими ресурсами, кандидат экономических наук.

лаевой под категорией «депрессивность регионального рынка труда» понимается состояние рынка труда региона, вызванное структурными дисбалансами в экономике и определяемое через такие показатели, как: уровень занятости населения, уровень общей безработицы, средняя продолжительность поиска работы, удельный вес безработных, ищущих работу 12 месяцев и более, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, коэффициент напряженности на рынке труда, рейтинг социально-экономического развития региона [8].

Оценивая депрессивность региональных рынков труда через призму отдельных, указанных выше показателей следует отметить, что российский рынок труда характеризуется территориальными диспропорциями в распределении трудовых ресурсов, уровне обеспеченности рабочей силой и показателях безработицы. Это связано со спецификой распределения средств производства на территории страны. Трудовые ресурсы, вовлеченные в производственную деятельность, сосредоточены в основном на крупных и средних предприятиях европейской части России, где находится основная часть производственных фондов, производящая свыше половины промышленной и сельскохозяйственной продукции. В этих регионах проживает более 70 % населения страны. Текущий уровень развития Ненецкого и Ямало-Ненецкого автономных округов требует привлечения трудовых ресурсов в эти регионы. Однако этот процесс осложняется тем, что стоимость труда в Сибири и на Дальнем Востоке выше, чем в европейских районах: затраты на оплату труда, создание условий труда и быта для работников в несколько раз превышают аналогичные затраты в центральной части России.

По обеспеченности трудовыми ресурсами в России выделяются трудоизбыточные регионы Северо-Кавказского федерального округа, которые характеризуются устойчивым естественным и механическим приростом населения при одновременном дефиците трудовых вакансий. К группе трудодефицитных территорий, испытывающих нехватку рабочей силы относятся северо-западные, дальневосточные, сибирские регионы. Трудообеспеченные регионы имеют сбалансированность между наличием мест приложения труда и численностью трудовых ресурсов, в их числе Центральный, Северо-Западный, Волго-Вятский, Поволжский, Центрально-Черноземный и Уральский экономические районы.

По показателю безработицы, рассчитанному согласно критериям МОТ, в стране лидируют регионы Северо-Кавказского федерального округа, где в августе 2017 г. ее средний уровень составлял 10,5 %, в том числе в Чеченской Республике – 14 %, Республике Ингушетия – 27 %, Республике Дагестан – 11,4 %. Высокий уровень безработицы также наблюдается в отдельных регионах Сибирского федерального округа, в том числе в Республике Тыва – 18,7 % и Забайкальском крае – 10,8 %. Между тем, наиболее низкие показатели безработицы зарегистрированы в регионах с традиционно высоким спросом на рабочую силу, в частности в Центральном федеральном округе – 3,1 %, в том числе в Москве – 1,3 % и Московской обл. – 3,3 %, а также в Северо-Западном федеральном округе в г. Санкт-Петербург – 1,7 % [3].

В 2016 г. отмечалась значительная дифференциация регионов по уровню напряженности на рынке труда, при этом среднероссийский показатель в последние пять лет не превышал 3.3 п.п. В составе России есть субъекты как с относительным избытком, так и со значительным относительным дефицитом трудовых ресурсов. Дисбаланс между спросом и предложением на рынке труда проявляется в чрезмерно низких или слишком высоких значениях коэффициента напряженности. Однако, если в Чеченской Республике в 2010-2016 гг. удалось существенно – в 8,5 раза – снизить значение коэффициента напряженности до 45,1 п.п., то по-прежнему крайне высокие значения данного показателя остаются в республиках Ингушетия – 342,2 п.п. и Дагестан – 181,2 п.п. [5]. Депрессивность рынков труда может привести к повышению социальной напряженности в данных регионах, которая будет провоцировать политическую нестабильность и ухудшение инвестиционной привлекательности.

Характеризуя показатель среднемесячной номинальной начисленной заработной платы необходимо отметить территориальные диспропорции в уровне жизни населения России. В 2016 г. размер среднемесячной номинальной начисленной заработной платы составлял 36 709 руб., что соответствовало 3,8 прожиточных минимума (9 691 руб. на душу населения в I квартале 2017 г.). По данному показателю лишь 16 субъектов РФ относились к регионам, превосходящим среднероссийское значение показателя номинальной начисленной заработной платы. Главным образом, к ним принадлежали крупные промышленные районы на Северо-Западе и Европейском

Севере – г. Санкт-Петербург (48 703 руб.), Мурманская (48 986 руб.) и Архангельская (40 790 руб.) области, республика Коми (43 662 руб.); в Центре – Московская обл. (42 656 руб.); в Сибири – Красноярский край (38 474 руб.), а также все регионы Дальневосточного федерального округа за исключением Еврейской АО (32 165 руб.) и Амурской обл. (33 837 руб.) [10]. В целом, благодаря перечисленным регионам во многом удалось достичь означенного уровня среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в России.

Между тем, большинство российских регионов фактически принадлежат к группе территорий со значением показателя номинальной начисленной заработной платы ниже среднероссийского уровня. К ним следует отнести все регионы Приволжского, Северо-Кавказского, Южного и Сибирского (кроме Красноярского края) федеральных округов. В числе значительно отстающих по данному показателю регионов – Республика Дагестан (20 629 руб.), Алтайский край (21 202 руб.), Республика Калмыкия (21 318 руб.) и др. Низкий уровень доходов и зарплатных предложений способствует росту депрессивности региональных рынков труда.

Согласно результатам оценки социально-экономического положения регионов России, произведенных рейтинговым агентством медиагруппы МИА «Россия сегодня», в 2016 году 33 региона улучшили свое положение, 12 регионов остались на прежних местах, а 40 – ухудшили позиции [9]. В лидирующей группе неизменно на протяжении последних лет находятся Москва и Санкт-Петербург. Далее в рейтинге располагаются Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Московская область и Республика Татарстан. Невысокий уровень социально-экономического развития устойчиво демонстрируют республики Северная Осетия-Алания, Карачаево-Черкессия, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Калмыкия, Алтай, Тыва, Еврейская АО.

В условиях возрастания социально-экономической дифференциации регионов России усилилась и миграционная дифференциация российского пространства. Несбалансированность потоков рабочей силы в России, ведущая к неравномерному распределению трудовых ресурсов по территории страны, особенно к их избытку в одних регионах и дефициту в других, негативно отражается на рынке труда и занятости населения России в частности, и на экономике страны в целом. Зачастую это обуславливает высокий

уровень безработицы, наиболее характерный в первую очередь для трудоизбыточных регионов России [11].

Основными экономическими факторами, отталкивающими и притягивающими население, являются темпы развития региональной экономики, уровень и качество жизни населения, ситуация на рынке труда, обеспечение жильем и социальными гарантиями, уровень развития социальной и транспортной инфраструктуры и т.д. В условиях растущей привлекательности регионов с повышенной конкурентоспособностью, мобильностью труда и капитала возможно увеличение разрыва регионов-лидеров от остальных по уровню социально-экономического развития, что приведет к дальнейшему возрастанию депрессивности региональных рынков труда.

В последние годы государство осуществляет ряд мер, направленных на сокращение безработицы, создание дополнительных рабочих мест, повышению уровня доходов граждан. Вместе с тем, данные усилия недостаточно эффективны, вследствие нехватки финансовых ресурсов и недостаточной скоординированности действий власти и бизнеса [6]. Таким образом, в целях снижения депрессии на рынках труда отдельных регионов России целесообразно проведение социально-экономической политики с более активным использованием потенциала государственно-частного партнерства (далее – ГЧП). Это позволит объединить ограниченные бюджетные ресурсы регионов со средствами частных инвесторов, а также ресурсами институтов развития, созданных для поддержки проектов ГЧП. Особенно это важно для депрессивных регионов, у которых в силу их неразвитости и дотационности привлечение частных инвестиций может выступить в качестве ключевого драйвера в процессе создания новых рабочих мест.

Государственно-частное партнерство в европейских странах фокусируется на широком круге вопросов, включая обучение и развитие навыков, поощрение предпринимательства и самозанятости, интеграцию наиболее уязвимых социальных групп на рынке труда и поощрение равных возможностей, снижение продолжительной безработицы.

Во Франции многие инициативы в сфере социально-трудовых отношений осуществляются в рамках трехсторонних коллективных соглашений на региональном уровне. Совместные организации социальных партнеров, например, в области непрерывного профессионального образования несут от-

ветственность за разработку и реализацию мер по подготовке высококвалифицированных кадров.

В Венгрии созданы региональные советы занятости, поддерживаемые фондами ЕС, в которых участвуют представители социальных партнеров и делегаты из округов и крупных муниципалитетов, принимающие участие в разработке государственных мер по содействию занятости.

В Испании интегрированные службы занятости отвечают за координацию участия государственных и частных организаций в удовлетворении потребностей местного рынка труда. Они создаются на основе соглашения между национальной или региональной службами занятости, местным бизнесом и некоммерческими организациями.

В Великобритании офисы Jobcentre Plus работают в партнерстве с местными органами власти, образовательными учреждениями и работодателями, содействуя трудоустройству безработных.

Виды деятельности, поддерживаемые государственно-частным партнерством в Румынии сосредоточены на совместном предоставлении услуг по интеграции на рынке труда (обмен вакансиями и ярмарками вакансий, профориентация, консультирование по вопросам трудоустройства и услуги по трудоустройству), определение потребностей в профессиональном обучении и индивидуальное предоставление услуг профессиональной подготовки (поддержка бизнес-инкубаторов, промышленных парков и связанных с ними консультационных услуг) или по реструктуризации корпораций или секторов, влияющих на местную экономику (например, в монопромышленных / горнодобывающих регионах).

Центр труда и доходов Нидерландов предоставляет услуги по размещению и информацию о рынке труда, а также возможности обучения для работодателей и безработных. Центр также предлагает услуги в области профориентации, оформления разрешений на работу и увольнение, а также предоставляет информацию, касающуюся трудового законодательства. Муниципалитеты отвечают за предоставление льгот и передачу безработных работников частным кадровым агентствам. Услуги по размещению и реинтеграции работников, которые не смогли найти работу в течение шести месяцев, передаются от Агентства социального страхования частным кадровым службам, в то время как муниципалитеты в большей степени

полагаются на «предпочтительных поставщиков», частично из государственного сектора.

В Австралии, поиском рабочих мест для безработных, прежде всего, пребывающих в длительном поиске работы занимается национальное общество частных и общественных организаций, именуемое Сеть по трудоустройству. Эти услуги предоставляются по контрактам, заключенным на конкурсной основе, и контролируются на предмет соответствия установленным стандартам обслуживания и результативности.

Департамент труда США совместно со своими партнерами, в числе которых представители бизнеса и некоммерческие организации способствует решению проблем безработных, повышению уровня социальной защищенности наемных работников и пенсионеров за счет улучшения условий труда, расширения возможностей для оплачиваемой занятости, защиты их пенсионных и медицинских прав, оказания помощи работодателям в поиске работников, укреплении свободных коллективных переговоров [12].

Практика реализации проектов ГЧП в некоторых российских регионах уже зарекомендовала себя с положительной стороны во время финансового кризиса: по данным Министерства регионального развития РФ, в 2009 г. благодаря проектам ГЧП в 32 субъектах Федерации было создано более 61 тыс. рабочих мест [4]. Очевидно, что необходимо и далее использовать потенциал ГЧП для снижения депрессивности региональных рынков труда. Для достижения этой цели целесообразно сфокусироваться на нескольких ключевых направлениях использования ГЧП.

Первое направление предполагает осуществление крупномасштабного строительства важных инфраструктурных объектов, создание которых потребует значительного финансирования и может быть успешно реализовано исключительно за счет консолидации бюджетных ресурсов и частных инвестиций. В 2013 г. Правительством РФ анонсированы три федеральных инфраструктурных проекта, которые должны сыграть ключевую роль в подъеме российской экономики в целом и ее отдельных регионов. В их числе проект скоростной или высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва – Казань, проект центральной кольцевой автомобильной дороги, которая пройдет по территории Московской области и по районам Новой Москвы. И наконец, мегапроект модернизации Транссибирской магистрали,

осуществление которого даст мощный импульс развитию Дальнего Востока и Сибири.

Наряду с инфраструктурой значительным потенциалом обладают: инновационные технологии, сельское хозяйство, нефтехимия, жилищное строительство, развитие туристско-рекреационных кластеров. В процессе осуществления этих проектов создаются новые высокооплачиваемые рабочие места, наблюдается снижение безработицы и рост экономики регионов.

Второе направление тагетировано на использование инструментов государственно-частного партнерства в качестве катализатора процессов инвестиционно-инновационного развития регионов, генерирующих мультипликативный эффект. Так, в Калужской области реализуется проект по формированию кластера производства автомобилей и автокомпонентов в рамках которого происходит инженерная подготовка промышленных площадок в индустриальных парках «Росва» и «Калуга-Юг» и технопарке «Грабцево» для размещения стратегических инвесторов Volkswagen Rus, Volvo Truck, Peugeot, Citroen, Mitsubishi Automobiles и инвесторов – производителей автокомпонентов в рамках инвестиционных соглашений, заключенных с областью. В результате реализации этого проекта будет создано более 15 000 высокотехнологичных рабочих мест и достигнуты другие значимые социально-экономические эффекты в интересах широкого круга стейкхолдеров.

В рамках третьего направления целесообразно использование ГЧП для подготовки кадров, востребованных экономикой регионов. Корректировка структуры профессионального обучения будущих кадров и формирование образовательных программ должно осуществляться участниками ГЧП совместно с учетом перспектив социально-экономического развития территорий. Государственные стимулы в форме грантов, субсидий, налоговых преференций могут интенсифицировать усилия бизнеса, связанные с реализацией образовательных программ и проектов. На базе государственных органов, учреждений высшего образования и частного бизнеса могут проводиться совместные семинары, практикумы, стажировки, производственные практики, мастер-классы для преподавателей и студентов. Бизнес будет заинтересован в найме успешных слушателей образовательных программ, а студенты расширят возможности собственного трудоустройства. Кроме то-



го, частные инвесторы могут выступать в качестве наставников и тьюторов для начинающих предпринимателей и молодых специалистов.

Дополнительный эффект в форме стимулирования молодежных проектов и перспективных инициатив будет обеспечен в результате создания на базе высших учебных заведений малых инновационных компаний с использованием форм ГЧП. Для регионов Дальнего Востока, один из эффектов от осуществления ГЧП в области подготовки кадров инновационного развития выразится в снижении миграционной убыли. В целом, использование государственно-частного партнерства в области подготовки кадров позволит снизить молодежную безработицу, а также решить проблему нехватки высококвалифицированных кадров для обеспечения инновационного развития регионов.

Четвертое направление связано с активизацией работы государственных и муниципальных служб занятости по трудоустройству населения во взаимодействии с работодателями и частными кадровыми агентствами на условиях ГЧП. В этом партнерстве кадровые агентства имеют возможность более эффективно выполнять обязательства по отбору кандидатов из числа зарегистрированных безработных, и проведению с ними собеседования по вопросу трудоустройства. Кадровые агентства могут предоставить полное консультативное и правовое сопровождение граждан, ищущих работу, вплоть до последующей их адаптации на рабочем месте в течение первых трех месяцев в тесном контакте с работодателем. При этом важно развивать механизмы ГЧП, финансово поощряющие предпринимателей осуществлять обучение и повышение квалификации персонала на производстве.

Снижению депрессивности на рынке труда будут способствовать меры по развитию малого предпринимательства и вовлечению безработных в предпринимательскую деятельность. Государственно-частное партнерство в данном случае реализуется в форме соглашения предпринимателя (бывшего безработного) со службой занятости (при участии кадрового агентства) и включает сопровождение в процессе создания малого предприятия, в том числе помощь в привлечении внешнего финансирования под гарантии кредитных организаций.

В настоящее время государственно-частное партнерство открывает широкие перспективы для интенсификации социально-экономического разви-

тия российских территорий и сокращения депрессивности региональных рынков труда. Применение ГЧП на рынках труда будет способствовать снижению напряженности, безработицы, сроков поиска работы. Между тем, это придаст мощный импульс для инновационного развития территорий, создания новых рабочих мест, повышения уровня занятости и оплаты труда.

### **Список литературы:**

1. Абдрахманов А.И. Государственно-частное партнёрство как актуальный механизм посткризисного развития России // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2011. – Вып. 1. – С. 30-36.
2. Акинина В.П., Абасов Р.Г. Государственно-частное партнёрство как катализатор инновационных процессов // Финансы и кредит. – 2013. – № 9. – С. 45-50.
3. Занятость и безработица в Российской Федерации в августе 2017 года (по итогам обследования рабочей силы) [Электронный ресурс] / Росстат. – 2017. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d02/196.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/196.htm).
4. Зедина Ю.А. Механизмы государственно-частного партнерства в решении проблем занятости в субъектах Российской Федерации // Федерализм. – 2013. – № 4. – С. 17-32.
5. Коэффициент напряженности на рынке труда за период 2010-2016 гг. [Электронный ресурс] // База данных Росстата. – Режим доступа: [www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=9420087](http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=9420087).
6. Куксова О.Д. Проблемы развития российского рынка труда при переходе к цифровой экономике // Общество: политика, экономика, право. – 2017. – № 8. – С. 57-61.
7. Мансуров П.М., Мансурова Г.И. Депрессивный регион: сущность, критерии отнесения, основные проблемы // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 6-2. – С. 506-510.
8. Мирзабалаева Ф.И. Типологизация депрессии на рынке труда с использованием карт Кохонена // Вопросы экономики. – 2017.
9. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.riarating.ru/infografika/20170530/630063754.html>.

10. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций в целом по экономике по субъектам Российской Федерации за 2000-2016 гг. / Росстат. – 2017.

11. Шичкин И.А. Миграция населения как фактор выравнивания социально-экономической дифференциации регионов России // Уровень жизни населения регионов России. – 2015. – № 4 (198). – С. 97-105.

12. Arellano, F. Alfonso, Felgueroso, Florentino, Vázquez, Pablo and Gonzalez, Enrique, (2008), Public-private partnerships in labour markets, No D/744, IESE Research Papers, IESE Business School [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://core.ac.uk/download/pdf/6626400.pdf>.

## **Секция 4**

# ***ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ***

# РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

© Гриб О.М.

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград

В России планируется переход от системы государственного патронажа к системе рыночных отношений в сфере социальной защиты в целях повышения доступности и качества социальных услуг, а также оптимизации бюджетных расходов. В статье исследована государственная поддержка некоммерческого сектора в социальной сфере как приоритетное направление государственной социальной политики России. Выявлены особенности развития социально ориентированных некоммерческих организаций. Проведена оценка уровня государственной финансовой поддержки некоммерческого сектора.

**Ключевые слова:** государственная поддержка, некоммерческий сектор, социально ориентированные некоммерческие организации, социальная сфера.

Социальная сфера традиционно является сферой деятельности государства, которое отвечает за реализацию социальной политики. Политика социального государства, каким является Россия, должна быть направлена на создание таких условий, при которых свободное развитие человека и достойная жизнь каждого были бы обеспечены [1].

Реализация стратегических целей Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г. требует достижения социального согласия, содействия развитию механизмов социальной адаптации и социальной поддержки населения, снижения социального неравенства. Меры, обеспечивающие решение данных задач, должны быть направлены на гармонизацию действий рынков, государства, семьи в области повышения уровня и качества жизни населения, создания в России общества равных возможностей. Для этого, в свою очередь, потребуются модернизация и развитие сектора социальных услуг, адресных программ для бедных и

льготных категорий населения. Необходимо обеспечить формирование системы социальной поддержки и адаптации, отвечающей потребностям современного общества, реализующей помимо социальной защиты функции социального развития и создающей доступные механизмы «социального лифта» для всех, в том числе для социально уязвимых, категорий населения [2].

Приоритетным направлением долгосрочной социальной политики в России является развитие сектора негосударственных некоммерческих организаций в сфере оказания социальных услуг, в том числе [2]:

- 1) преобразование большинства государственных и муниципальных учреждений системы социальной защиты, оказывающих услуги пожилым и инвалидам, в некоммерческие организации и создание механизма привлечения их на конкурсной основе к выполнению государственного заказа по оказанию социальных услуг;
- 2) обеспечение равенства условий налогообложения поставщиков социальных услуг различных организационно-правовых форм, сокращение административных барьеров в сфере деятельности негосударственных некоммерческих организаций;
- 3) создание прозрачной и конкурентной системы государственной поддержки негосударственных некоммерческих организаций, оказывающих социальные услуги населению, реализация органами государственной власти и органами местного самоуправления программ в области поддержки развития негосударственных некоммерческих организаций, сокращение административных барьеров в сфере деятельности негосударственных некоммерческих организаций, введение налоговых льгот для негосударственных некоммерческих организаций, предоставляющих социальные услуги;
- 4) содействие развитию практики благотворительной деятельности граждан и организаций, а также распространению добровольческой деятельности (волонтерства).

Правительством России разработан план мероприятий «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере» (далее – «дорожная карта»), который призван способствовать увеличению количества негосударственных участников рынка в социальной сфере в целях повышения доступности и качества оказываемых услуг и опти-

мизации бюджетных расходов. Целью реализации «дорожной карты» является расширение участия негосударственного сектора экономики в оказании услуг в социальной сфере. Достижение поставленной цели планируется обеспечить за счет решения таких задач, как увеличение доли негосударственных организаций (коммерческих и некоммерческих) при оказании услуг в социальной сфере, а также развития системы поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций и организаций социального предпринимательства [3].

Согласно Концепции содействия развитию благотворительной деятельности и добровольчества в России основной целью государственной политики является активизация потенциала благотворительности и добровольчества как ресурса развития общества, способствующего формированию и распространению инновационной практики социальной деятельности, позволяющего дополнить бюджетные источники для решения социальных проблем внебюджетными средствами и привлечь в социальную сферу трудовые ресурсы добровольцев [4].

В России НКО, осуществляющим приоритетные виды деятельности, направленные на решение социальных проблем и развитие гражданского общества, присваивается статус «социально ориентированной». В 2017 г. российский законодатель выделил среди социально ориентированных НКО (далее – СО НКО) особую разновидность: «НКО – исполнители общественно полезных услуг». Под последними понимаются СО НКО, которые на протяжении одного года и более оказывает общественно полезные услуги надлежащего качества, не выполняют функции иностранного агента, и не имеют задолженности по налогам, сборам и обязательным платежам. Получение статуса СО НКО и «исполнителя общественно полезных услуг» является необходимым условием для получения государственной поддержки в России [5].

По данным Росстата, количество СО НКО в России в 2016 г. увеличилось по сравнению с 2012 г. в три раза – с 44009 до 143436, при этом их доля в общей численности НКО возросла в семь раз: с 0,06 до 0,41. Сфера деятельности СО НКО очень разнообразна. По итогам 2016 г. наибольший удельный вес занимают организации в области: физической культуры и спорта (10,1 %); образования, просвещения, науки (9,6 %); содействия патриоти-

ческому, духовно-нравственному воспитанию детей и молодежи (6,4 %), благотворительной деятельности (5,5 %), культуры и искусства (5,2 %), в области здравоохранения (5,1 %).

Средняя численность работников за период с 2012 г. по 2015 г. возросла в 2 раза – с 455 тыс. чел. до 991 тыс. чел., сократившись в 2016 г. до 708 тыс. чел. Средняя численность добровольцев в СО НКО за период с 2012 г. по 2015 г. увеличилась в 1,67 раз, составив в 2015 г. 2,5 млн. чел. При этом в 2016 г. значение показателя уменьшилось до 2,38 млн. чел., что привело к снижению на 17 % среднего числа добровольцев и сотрудников в организации с 26 до 21,5 чел. Таким образом, начиная с 2014 г., рост численности СО НКО сопровождается снижением трудовых ресурсов. В тоже время, количество человек, получивших социальные услуги, юридическую и благотворительную помощь в расчете на единицу СО НКО возросло на 26 %, со 176 чел. в 2014 г. до 222 чел. в 2016 г. Данные статистики свидетельствуют о насыщении трудовыми ресурсами за счет роста производительности труда [6].

Конкурентные преимущества некоммерческого сектора перед государством и рынком заключаются в выполнении функций авангарда, хранителя ценностей, правозащитника и поставщика услуг. Преимущества, которые создают НКО, нуждаются в целенаправленной поддержке со стороны государства. Однако, эти преимущества скорее необходимое, а не достаточное условие предоставления поддержки. Потребность в господдержке также вытекает из четырех слабостей сектора, именуемых «провалами» некоммерческого сектора: филантропический голод, партикуляризм, патернализм и дилетантизм [7, с. 12-15].

Экономическая поддержка СО НКО на государственном и муниципальном уровнях осуществляется в следующих формах [5]:

- 1) финансовая;
- 2) имущественная;
- 3) прямая налоговая – предоставление СО НКО льгот по уплате налогов и сборов в соответствии с законодательством о налогах и сборах;
- 4) опосредованная налоговая – предоставление юридическим лицам, оказывающим СО НКО материальную поддержку, льгот по уплате налогов и сборов в соответствии с законодательством о налогах и сборах;



5) обеспечение доступа к рынку госзаказа – осуществление закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд у СО НКО в порядке, установленном законодательством РФ о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

По данным Росстата, финансовая поддержка из консолидированного бюджета России (федерального, регионального и местного бюджетов, а также государственных внебюджетных фондов) за последнее пятилетие 2012-2016 г.г. возросла с 66,8 до 97,2 млрд. руб., то есть на 30,4 млрд. руб. или 46 %. В тоже время, относительный уровень государственной финансовой поддержки в общем объеме финансирования СО НКО снизился на 27 % с 0,161 в 2012 г. до 0,117 в 2016 г., заняв 4-е место. Приоритетным источником финансирования СО НКО остаются доходы (выручка) от реализации товаров, работ, услуг, имущественных прав (кроме доходов от целевого капитала). В абсолютном выражении собственные доходы выросли за пять лет в 1,7 раз со 148,5 млрд. руб. до 254,9 млрд. руб., а их доля сократилась с 35,9 % до 30,6 % [6].

К сожалению, ни Росстат, ни Федеральная налоговая служба не осуществляют учет выпадающих доходов бюджета от предоставления прямой или косвенной налоговой поддержки СО НКО. Кроме того, объем закупок товаров, работ, услуг СО НКО для обеспечения государственных и муниципальных нужд исчисляется совместно с субъектами малого и среднего предпринимательства.

К неэкономическим формам поддержки СО НКО относятся [5]:

- 1) информационная,
- 2) консультационная,
- 3) поддержка в области подготовки, дополнительного профессионального образования работников и добровольцев СО НКО;

Иные формы поддержки могут быть предусмотрены на региональном и местном уровнях за счет бюджетных ассигнований соответствующего бюджета [5].

На основании выше изложенного, можно сделать следующий вывод. Сегодня в России большое значение придается повышению эффективности социального обслуживания населения путем активного привлечения непра-

вительственных НКО и социального предпринимательства к созданию рынка социальных услуг. Особое внимание со стороны государства уделяется конкурсному финансированию в социальной сфере с привлечением альтернативных источников финансирования различных видов социальной помощи. Государство планирует перейти от системы патронажа к системе рыночных отношений в сфере социальной защиты в целях повышения доступности и качества социальных услуг, а также оптимизации бюджетных расходов. Особенность этого процесса состоит в организации взаимодействия трех секторов экономики: государственного, социально ориентированного некоммерческого и предпринимательского, которые готовы предоставить социальные услуги населению и строго следовать стандартам качества.

#### **Список литературы:**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 04.08.2014. – N 31. – Ст. 4398.
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 №1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 24.11.2008. – N 47. – Ст. 5489.
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 08.06.2016 №1144-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 27.06.2016. – N 26 (Часть II). – Ст. 4074.
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30.07.2009 № 1054-р «О Концепции содействия развитию благотворительной деятельности добровольчества в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 10.08.2009. – N 32. – Ст. 4052.
5. О некоммерческих организациях [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 12.01.1993 г. №7-ФЗ: [по состоянию на 01.07.2017 г.] // Информационно-правовой портал «Гарант» // Справ.-правовая система ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10105879/>.

6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

7. Сесявин Е.А. Развитие механизмов государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций на региональном уровне: диссертация на соискание уч. степени канд. экон. наук. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский гос. университет, 2015.

## ОПТИМИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МОНОПОЛИЙ

© Кузнецов Н.В.<sup>1</sup>

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
г. Москва

В статье рассмотрены основные проблемы оптимизации государственных расходов на инвестиционную деятельность. Показано, что особое внимание должно быть уделено сосредоточению государственного финансирования на наиболее критичных проектах наиболее значимых отраслей. При этом актуальными задачами являются также оптимизация нормативной базы, формированием методики расчета обоснованных тарифов естественных монополий, а также обеспечение прозрачности системы финансирования. Публикация подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта № 16-02-00658.

**Ключевые слова:** государственные расходы, естественные монополии, инвестиции, нормативная база, тарифы, финансирование.

Важной предпосылкой экономического развития страны в современных условиях глобализации является активизация инвестиционной деятельности естественных монополий. Компании-монополисты являются стратегически важными как с точки зрения экономического развития, так и обеспечения

---

<sup>1</sup> Главный научный сотрудник Института экономической политики и проблем экономической безопасности, доктор экономических наук.

национальной безопасности и обороны. Особенностью их деятельности является то, что основу бизнеса составляют продукты и услуги, рассчитанные на максимально широкий круг потребителей; финансирование происходит с использованием огромных сумм денег; их развитие имеет значительное влияние на улучшение общественного благосостояния и развития территорий. Так, например, только три ключевых монополии ПАО «Газпром», ПАО «РЖД» и ПАО «Россети» создают в масштабах страны 4 % рабочих мест, порядка 13,5 % ВВП и 18,6 % налоговых доходов бюджета. Кроме того, естественные монополии являются крупнейшими заказчиками промышленной продукции. Реализация их инвестиционных программ подразумевает размещение больших заказов на предприятиях страны, по сути они являются одним из главных источников спроса в целом ряде производственных отраслей: в машиностроении, строительстве, металлургии и т.п. Если у государства основным направлением деятельности является развитие инвестиционных программ естественных монополий, то оно будет улучшать свои экономические позиции и конкурентную позицию в мире [1].

Как показывает практика, ни в одной стране мира инвестиционный процесс естественных монополий не обходится без государственной поддержки [2]. Однако в условиях текущего экономического кризиса государство уже не может в полной мере выступать в качестве основного источника финансовых ресурсов. Можно утверждать, что преимущественно используемая до настоящего времени система финансирования инвестиционных проектов монополий за счет средств государственного бюджета является устаревший и не соответствует текущим экономическим реалиям. На сегодняшний день, Правительство РФ уже объявило о поступательном снижении бюджетных средств, направляемых государством на инвестиционные цели. Так, за период 2011-2015 гг. объем инвестиций варьировался в пределах 3,6 % от ВВП, а с 2016-2020 гг. данный объем сократится на 1,1 % и составит 2,5 % [3].

В этих условиях особое внимание должно быть уделено имеющейся диспропорции финансирования между отраслями экономики. Очевидно, что в условиях дефицита финансирования государственные ресурсы должны быть сосредоточены прежде всего в наиболее значимых отраслях и наиболее критичных проектах. Сегодня основным инструментом бюджетной политики

являются государственные программы, формируемые по отраслям экономики [4]. Однако уже давно назрела необходимость создания комплексной государственной стратегии развития, которая будет объединять и учитывать интересы как государства, так и бизнеса и обеспечивать координацию инвестиционной деятельности по отраслям и регионам страны.

Отметим, что в западных странах бюджетная политика направлена на решение проблем экономического роста, в то время как в России, согласно принятой концепции долгосрочного социально-экономического развития, основными статьями расходов являются государственное управление, национальная оборона, обслуживание и выплата внешнего долга, а также снижение социальной напряженности [5]. Это создает существенную диспропорцию между имеющимся финансовым потенциалом и реальным финансированием. Решение проблемы активизации инвестиционной деятельности естественных монополий очевидно потребует определенного переосмысления и переориентации государственных приоритетов.

Фактические и плановые показатели объемов инвестиционных средств естественных монополий существенно зависят от конкурентного ценообразования. Субсидирование инвестиционных программ из бюджета играет уже не столь значимую роль, как раньше. Государство целенаправленно идет к тому, чтобы субъекты естественных монополий выходили на самоокупаемость и находили собственные источники для развития через тариф. Правительство РФ совместно с Федеральной службой по тарифам, осуществляют политику в области регулирования цен на тарифы естественных монополий. Однако с учетом того, что базис экономики сегодня по-прежнему составляет сырьевая модель, колебания нефтяных цен не могут не сказаться на изменениях тарифов. Это особенно сильно проявилось в период 2014-2015 гг., когда снижение стоимости нефти привело к несбалансированному росту тарифов. В свою очередь с ростом тарифов растут цены на сопутствующие услуги, начиная от производства и заканчивая продуктами питания. Отметим, что любая индексация тарифов крайне негативно воспринимается населением нашей страны [6].

На 2017 г. тарифы естественных монополий проиндексированы по следующим показателям: для электроэнергетических монополий на 7,5 %, для газовых монополий – на 3 %, для транспортных монополий – на 4,5 %. Од-

нако по наиболее критичным отраслям государство предусмотрело программы субсидирования. Это, в первую очередь, касается городского и пригородного транспорта. Например, в текущем году государство предусмотрело выделение 25 млрд. руб. на развитие пригородного железнодорожного сообщения. Это стало одной из причин того, что ни в Москве, ни в Подмосковье не увеличивались тарифы на железнодорожные пассажирские перевозки.

Здесь следует отметить, что в настоящий момент отсутствует единая законодательная база, которая определяет процедуры и принципы регулирования тарифов естественных монополий. Основные тарифы регулируются законом «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации» [7], а также рядом других документов, утвержденных в 1990-х годах. Самый последний законодательный акт, регулирующий предельные индексы роста тарифов на предприятиях ЖКХ был принят в 2015 году. Таким образом, все принятые законы можно считать достаточно устаревшими. Также до сих пор не определена методика обоснования величины тарифов. Используемый в настоящий момент подход, в основе которого лежит затратный метод (тарифы, рассчитываются на основе себестоимости) неоднократно подвергался критике как со стороны ученых-экономистов, так и со стороны практиков [2]. Очевидно, что такой подход может привести к разрушению бизнеса. Так, например, в 2016 году, в Республике Алтай величина тарифов на электрическую энергию рассчитанных затратным методом была установлена на уровне не менее 7 рублей за киловатт. Это привело к тому, что все предприятия, производство которых носит энергоемкий характер, оказались не конкурентоспособны.

Для решения указанных проблем необходимо создание специальной комиссии, которая займется вопросами переработки и оптимизации нормативной базы, а также формированием методики расчета обоснованных тарифов. При создании нормативной базы необходимо учитывать, что центральным звеном в использовании законодательных стандартов является понимание нормативных основ тарифного регулирования естественных монополий, с учетом соблюдения всех требований, предъявляемых со стороны государства, покупателей, партнеров и инвесторов. Развитие благоприятной правовой среды предусматривает создание новых законов, в которых должны последовательно решаться вопросы развития региональной инвестици-

онной системы естественных монополий. Установление правовых норм должно основываться на постоянном сотрудничестве, обмене опытом, технологиями, идеями между партнерами, защита прав и обязанностей участников инновационного процесса должна быть обеспечена усилением охранных мер в конкурентной борьбе [1].

Еще одной проблемой инвестиционной деятельности естественных монополий является непрозрачность их финансирования не только для внешних наблюдателей, но даже и для собственных акционеров. Анализ финансовых потоков по инвестиционным проектам часто оказывается затруднен, а критерии принятия инвестиционных решений непрозрачны. Однако для достижения целей экономического развития государства на стратегическую перспективу естественные монополии должны быть ориентированы на успех своих инвестиций. В этих условиях важным является обеспечение прозрачной системы финансирования. При этом понятно, что планы финансирования инвестиций должны быть синхронизированы как с возможностями компании, так и с внешней экономической ситуацией.

В середине 2016 г. Правительством в Государственную Думу Российской Федерации был внесен на рассмотрение законопроект направленный на регламентацию контролирующих функций со стороны государства в части соблюдения при реализации инвестиционных проектов технологических правил и стандартов, а также в части их ценового аудита. Это позволило уже в начале 2017 г. выявить несоответствия в ценовых параметрах и схемах финансирования естественными монополиями своей инвестиционной деятельности [8]. Учитывая важную роль инвестиционных проектов естественных монополий представляется оправданным рассмотрение и утверждение их инвестиционных программ совместно с Федеральным бюджетом с выдачей соответствующих директив представителям государства в этих компаниях. При этом, законодательными актами должны быть закреплены положения о финансировании программ с учетом мероприятий льготного кредитования, проведения закупок на торговых площадках, предоставления гарантий и квот. Кроме того, следует установить перечень, которому должны соответствовать компании, претендующие на государственное финансирование в независимости от их отраслевой принадлежности. Так инвестиционные программы естественных монополий должны обеспечивать опти-

мальное соотношение финансовых ресурсов, минимальный уровень риска, максимизацию соотношения «эффективность / цена» проекта и т.п.

Таким образом, для оптимизации государственных расходов на инвестиционную деятельность естественных монополий необходимо сосредоточить финансирование на наиболее критичных проектах и наиболее значимых отраслях. При этом параллельно должны быть решены вопросы совершенствования нормативной и методологической базы, а также вопросы оптимизации и обеспечения прозрачности системы управления финансированием и реализацией проектов.

### **Список литературы:**

1. Щербак А.А. Проблема обеспечения эффективности функционирования естественных монополий // Экономика и управление. – 2015. – № 4. – С. 70-73.

2. Дичева О.А. Альтернативные методы регулирования цен (тарифов) на товары и услуги естественных монополий // Ученые записки Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики. – 2015. – № 2. – С. 70-76.

3. Среднесрочная программа социально-экономического развития Российской Федерации до 2025 года «Стратегия Роста» [Электронный ресурс] / Институт экономики роста им. П.А. Столыпина. – Режим доступа: <http://rost.institute/strategy/> (дата обращения: 29.09.2017).

4. Шишкин М.В. Антимонопольное регулирование / М.В. Шишкин, А.В. Смирнов. – М.: Издательство «Юрайт», 2017. – 143 с.

5. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: [Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009)] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – 24 ноя. – № 47. – Ст. 5489.

6. Аксенов А.А. Инструменты государственного регулирования естественных монополий в России // Научное обозрение. – 2014. – № 11-3. – С. 873-875.

7. О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации: [Федеральный закон от 14 апреля



1995 г. № 41-ФЗ] // Собрании законодательства Российской Федерации. – 1995. – 17 апр. – № 16. – Ст. 1316.

8. Инфраструктурные и сырьевые монополии или несырьевой сектор экономики: возможен ли компромисс? [Электронный ресурс] // Россия сегодня. – Режим доступа: <http://pressmia.ru/pressclub/20170329/951473449.html> (дата обращения: 29.09.2017).

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

**Секция 5**

***ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ  
ИННОВАЦИОННОЙ  
ЭКОНОМИКИ***

# КЛАССИФИКАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Мотгаева А.Б.<sup>1</sup>

Национальный исследовательский  
Московский государственный строительный университет, г. Москва

Эффективность функционирования в предпринимательской сфере зависит от объективного анализа неопределенности и рисков с целью идентификации конкретных рисков, непосредственно связанных с внедряемым нововведением или осуществлением основной деятельности. В статье уделено внимание теоретическим основам дефиниции «инновационный риск», произведена классификация данных рисков на базе основных условий их возникновения.

**Ключевые слова:** инновационный риск, предпринимательская сфера, жизненные циклы инновации, маркетинговая среда.

Роль предпринимательства в обеспечении устойчивого развития хозяйственной системы очень велика. Так как именно предприниматели обеспечивают адресное и полное удовлетворение спроса потребителей, заполняют ниши рынка, которые не были освоены крупными игроками, создают новые рабочие места. В дальнейшем это позволяет укрепляться и развиваться предпринимателям и удерживать уже более крупные сегменты рынка. Еще одной важной задачей, которая решается мелким и средним предпринимательством является разработка и коммерциализация различных инноваций при относительно низком уровне издержек по сравнению с затратами, которые могут понести крупные компании или конгломераты. За счет своей оперативности предприниматели подстраиваются под постоянные изменения внешней среды, что достаточно трудно сделать крупным компаниям. Впрочем, уровень развития самого предпринимательства достаточно низок в российской экономике. Хотя и есть определенные позитивные сдвиги, так в 2015 году удельный вес в ВВП малого и среднего предпринимательства достиг 19,9 %, что лучше аналогичного показателя за 2012 г. на 0,5 %. Наи-

---

<sup>1</sup> Профессор кафедры Менеджмента и инноваций, доктор экономических наук, доцент.

более развито предпринимательство в сельском хозяйстве, образовании, розничной торговле, индивидуальном строительстве, однако совокупный вес этих показателей в структуре ВВП не очень высок. Количество работающих в данном секторе составило в 2015 г. 20,5 млн. человек или 28 % от общего количества рабочих мест в отечественной экономике. В развивающихся странах аналогичный показатель начинается с 30 %, а например, в Японии он составляет почти 50 % [3].

Одной из причин невысокого уровня развития предпринимательства в России является непроработанное методическое обеспечение, систематизирующее представления об инновационных рисках в предпринимательской сфере. Решение этого вопроса позволит более эффективно идентифицировать и управлять данными рисками. Понимая, что предпринимательская деятельность в любом случае связана с риском, главной задачей является «не избегать риска, а предвидеть его, стремясь снизить до возможного низкого уровня» [1, 2].

В целом инновационный риск присущ деятельности, связанной с разработкой и коммерциализацией новшества, в рамках которой могут наступить негативные последствия, выражающиеся либо в невыполнении задач, либо в не достижении поставленной цели.

Инновационные риски можно разделить на три основные группы, где классификационным признаком будут выступать основные жизненные циклы инновации (таблица 1). Речь идет о предпринимателях, предметом деятельности которых является не системное создание инноваций, а коммерциализация прежде всего продуктовых инноваций и использование их в течение практически всего жизненного цикла новшества.

В первую группу «Анализ информации» входят инновационные риски, связанные с прединвестиционным этапом. На данном этапе необходимо исследовать конъюнктуру рынка, спрос и предложение на потенциальный товар, емкость рынка. В тоже время, большое значение имеет характер фундаментальных исследований, необходимо знать какой в настоящее время существует научный задел по исследуемой проблеме. Очень важно всесторонне исследовать потенциальные возможности рынка и научно-исследовательской сферы, так как в дальнейшем это повлияет на конечный результат.

Вторая группа инновационных рисков «Финансовое обеспечение» возникает в случае принятия положительного решения о внедрении инвестиционного проекта. Риски из этой группы имеют финансово-кредитный характер и влияют на процесс поиска и получения материальных ресурсов. В текущих реалиях отечественной экономики высокая стоимость инвестиций отпугивает многих предпринимателей, желающих коммерциализировать инновацию. Хозяином субъект вынужден реализовывать проекты, которые должны окупаться в минимально короткий период времени. В противном случае стоимость кредитов возрастает, и следом возрастут риски невозврата кредита.

При непосредственном внедрении новшества в существующую производственную систему предпринимателя возникают риски третьей группы «Реализация проекта». Здесь на риски достаточно сильно влияет «человеческий фактор» (уровень квалификации собственного персонала, номинальные и фактические возможности аутсорсинговой компании, мониторинг ситуации в сфере интеллектуальной собственности и т.п.) и действия конкурентов («утечка» информации, более ранний выход на рынок с более конкурентоспособным товаром).

Таблица 1

**Классификация ключевых инновационных рисков  
предпринимательской деятельности**

Условия классификации	Вид риска	Характеристика риска
Анализ информации	Риск объективного анализа маркетинговой среды	Определение ёмкости рынка, анализ потенциальных конкурентов, жизненный цикл продукции конкурентов, анализ ресурсов используемых при производстве продукции конкурентов
	Качество и количество фундаментальных исследований	Анализ фундаментальных исследований, характеристики опытных образцов продукции, оценка актуальности теоретических исследований отечественных и зарубежных учёных
	Риск объективного анализа внутренних ресурсов предпринимателя	Аудит собственных производственных возможностей. Анализ системы оперативного мониторинга, для повышения качества анализа информации о состоянии ресурсов. Оценка профессиональных компетенций трудового коллектива. Разработка инвестиционного проекта

*Окончание таблицы 1*

Условия классификации	Вид риска	Характеристика риска
Финансовое обеспечение	Риск снижения кредитоспособности	Обесценение активов (оборудования, зданий сооружений, финансовых инструментов, оборотных активов). Лишение лицензии банка-партнера. Изменения в законодательстве
	Валютные риски	Высокая волатильность национальной и мировых валют. Увеличение размеров внешнего государственного и частного долга. Ужесточение валютной политики ЦБ РФ
	Риски рефинансирования	Ужесточение финансовой политики ЦБ РФ. Таргетирование инфляции. Рост темпов инфляции. Высокая волатильность ставки рефинансирования. Изменения в законодательстве, регламентирующем банковскую деятельность
	Риски финансирования основной деятельности	Рост объемов кредиторской и дебиторской задолженности, невозможность взаимозачета существующих обязательств. Контрактные риски
Реализация проекта	Низкая квалификация персонала	Отсутствует или недостаточно профессиональных умений и навыков трудового коллектива. Неготовность к изменениям и вызовам
	Риск аутсорсинговой компании	Отсутствие опыта выполнения работ необходимого уровня и характера. Недобросовестность компании
	Риск необъективного выбора проекта	Опережающий выход на рынок конкурента с аналогичным товаром. Неполная проработка деталей проектов. Появление дешёвых товаров – субституты
	Риски интеллектуальной собственности	Не оформлен патент (лицензия) на производимую продукцию (технологии производства). Изменения в зарубежном законодательстве на права интеллектуальной собственности
Анализ информации о коммерциализации проекта	Маркетинговый риск	Неправильный выбор сетевой сбытовой организации. Неэффективная реклама. Неэффективная сегментация рынка. Ошибочный выбор целевой аудитории. Макроэкономические изменения
	Внеэкономические риски	Ужесточение внешне – экономической политики. Введение санкций. Введение эмбарго. Стихийные бедствия.
	Внутренний информационный риск	Неэффективность использования производственных ресурсов. Неправильная организация логистических цепочек. Неточность информации о состоянии имеющихся мощностей

Риски последней группы «Анализ информации о коммерциализации проекта» уже больше зависят как от комплекса внешних факторов (готов-

ность потребителя к изменениям, политические и внеэкономические события), так и от внутренних (организация рекламы и сбытовой деятельности, взаимодействие с оптовыми покупателями, оформление договоров с дилерами и дистрибьюторами).

Отличительными особенностями инновационных рисков в предпринимательской сфере являются: относительно высокая стоимость кредитных ресурсов, так как предприниматель в отличие от крупных компаний не имеет собственных кредитных учреждений или большого количества залогового имущества; большая зависимость от внешней среды (поставщики сырья, комплектующих, запасных частей, аутсорсинговые компании, выполняющие отдельные функции основной деятельности либо определенные этапы коммерциализации новшества).

Системообразующую роль в поддержке развития отечественного предпринимательства должны играть государственные институты. Определенные шаги в этом направлении делаются, в том числе программа импортозамещения, которая за счет высокой стоимости импортных товаров создала благоприятные условия для предпринимательской инициативы. Однако ключевыми проблемами являются большие транзакционные издержки и высокие барьеры для входа практически на все рынки, которые должны решаться с помощью совершенствования законодательства.

Спрогнозировать все инновационные риски невозможно. Основной целью предпринимателя является снижение неопределенности до такого уровня, при котором основная часть сформулированных задач будет решена и поставленная цель будет достигнута.

### **Список литературы:**

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика. 1996. – 188 с.
2. Корнилова Т.В. Психология риска и принятия решений: учебное пособие для вузов / Т.В. Корнилова. – М.: Аспект Пресс. 2003. – 286 с.
3. Кувшинова О. Малый и средний бизнес сократили экономике спад [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/03/30/683339-malii-srednii-biznes> (дата обращения: 10.10.2017).

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

**Секция 6**

***ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА  
УПРАВЛЕНИЯ В XXI ВЕКЕ***



# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ И СБЫТУ ПАКЕТОВ ЗАКАЗОВ И УСЛУГ

© Плотников А.И.<sup>1</sup>

ФГАОУ ВО Санкт-Петербургский национальный исследовательский  
университет информационных технологий, механики и оптики,  
г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается проблематика управления заказами и услугами, представлена модель «дерева целей» с адаптационными контурами обратных связей, позволяющая оперативно корректировать не только планы, но и задания в управлении пакетами заказов и услуг.

*Ключевые слова:* управление заказами, пакеты услуг, подходы к управлению заказами и услугами.

Формирование пакетов заказов и услуг является одной из важных основных задач, стоящих перед любой средней и крупной сервисной организацией.

В пакеты заказов и услуг должны попасть только наиболее эффективные варианты, которые соответствуют ограничениям по выделяемым ресурсам, бюджету, стратегическим целям организации. Важно, чтобы при формировании пакета заказы и услуги оценивались не по одному критерию эффективности, а по достаточно большому набору параметров (индикаторов). Проблема заключается также в том, что оценки формируемым пакетам, как правило, даются экспертами (самый дешёвый способ), которые достаточно часто не обладают должной квалификацией, не могут дать точной оценки показателя, оценивают, в лучшем случае, в допустимом диапазоне различных шкал, полагаясь на интуицию.

Для разрешения противоречий и функциональных конфликтов в передовых сервисных компаниях достаточно часто создаются специальные подразделения, например, департаменты или офисы управления проектами и

---

<sup>1</sup> Ассистент кафедры «Предпринимательство и коммерческая деятельность».

пакетами заказов и услуг, специальные кол-центры, аналитические Data-центры и др. В них создаются специальные процедуры, регламенты, протоколы операций, позволяющие свести к минимуму противоречия, возникающие в процессе принятия или разработки решений. Также в данных подразделениях выделяются и отбираются показатели (индикаторы) для оценки пакетов, а также критерии отбора заказов и услуг в специально создаваемый портфель (пакет заказов или услуг).

Для более точного решения данных проблем используют методы оптимизации, включающие в себя решения однокритериальных и многокритериальных задач.

Однокритериальные модели принятия решений о формировании заказов и услуг, отборе пакетов в специальный портфель можно подразделить на детерминированные, стохастические (вероятностные), модели с элементами неопределенности.

На рис. 1. приведен пример типология (классификации) моделей по В.В. Царёву, с помощью которых можно формировать портфели и пакеты заказов и услуг, а также проекты их реализации.

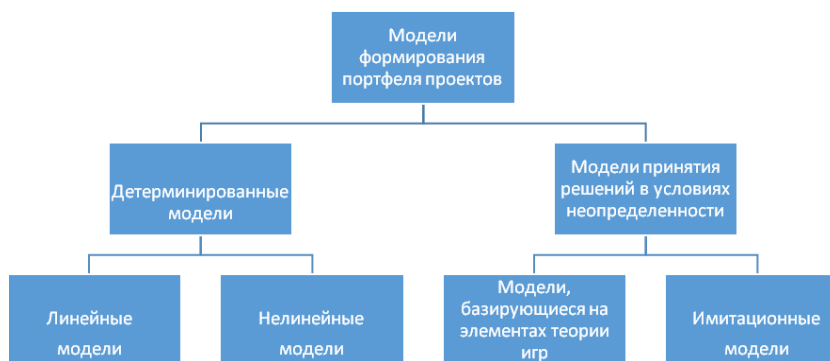


Рис. 1. Классификация моделей формирования портфеля (по В.В. Царёву)

В теории и практике наиболее разработаны линейные модели и методы оптимизации, например: модель решения задачи о ранце (одна из NP-задач комбинаторной оптимизации), одноступенчатая модель Альбаха, многоступенчатая модель Хакса и Вайнгартнера и другие распространённые модели.

К нелинейным моделям и методам оптимизации формирования пакетов и портфелей заказов и услуг (сервисов) можно отнести известные модели Бумба, Ментцен-Шольца, Якоба, Дитхла, Петерса и других известных авторов.

Однокритериальные модели и методы просты в своей реализации, но не отражают комплексной, многоцелевой сущности поставленных задач. Преимущество простоты однокритериальных моделей и методов одновременно является и их основным недостатком. Они также не обеспечивают, не отражают и не учитывают факторы эффектов синергии, возникающих при формировании пакетов и портфелей заказов и услуг, а также портфелей проектов их реализации.

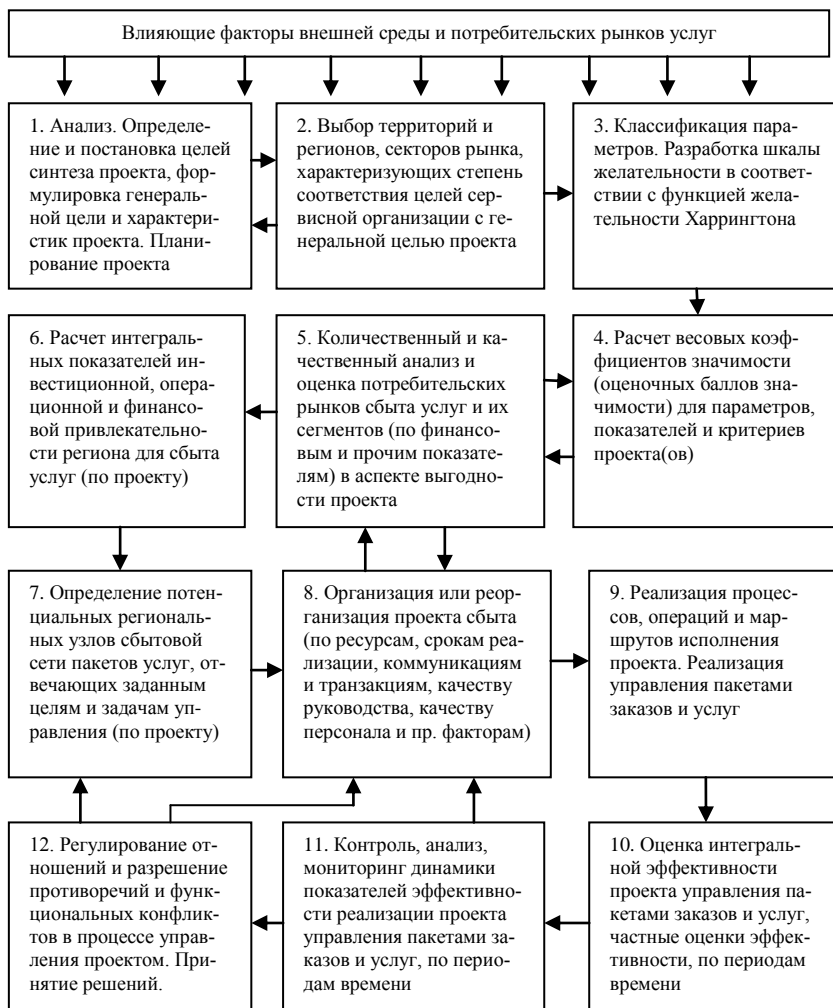
Модели и методы формирования пакетов и портфелей заказов и услуг должны учитывать многокритериальность оценки результатов отдельных вариантов по множеству показателей.

Как правило, при ранжировании проектов приходится учитывать множество противоречивых и разнородных по своей сути критериев. В таком случае нет возможности принятия однозначного решения, таким образом применяют к специальные методы выбора, например, к многокритериальным методам и моделям.

Примерами применения многокритериальных методов на практике является, например, метод сводных показателей, а в условиях неопределенности – метод рандомизированных сводных показателей [4].

Последний подход основан на выделении специальных показателей (индикаторов), по которым можно комплексно оценивать меру соответствия пакета или портфеля заказов и услуг стратегическим целям организации.

Если сервисная организация реализует несколько проектов управления пакетами заказов и услуг, то эти проекты, как правило оцениваются по финансовым показателям (затраты, выручка, прибыль, рентабельность, сроки окупаемости инвестиций и др.); мере или уровню влияния проекта на основной бизнес (например, повышение рентабельности, снижение затрат, повышение производительности, прибыльности, инвестиционной привлекательности сервисной организации и пр.); уровню рисков и другим критериям, например, связанным с мотивацией персонала, увеличением объема рынка и т.д.



*Рис. 2.* Организационно-экономический механизм управления проектом формирования пакетов заказов и услуг в сфере сервисного обслуживания (пример)

*Источник:* разработка автора.

После формирования набора критериев, разрабатываются шкалы оценки проектов и пакетов, как правило, в баллах. Если проводились аналитиче-

ские расчёты, то оценка эффективностей, как правило, предполагает перевод абсолютных величин диапазона «минимум-максимум» в соответствующие оценочные баллы.

Далее разрабатывается система коэффициентов значимостей (и соответствующих баллов значимости) для выбранной системы критериев и показателей. Разработка системы ранжирования обеспечивает оценку каждого проекта по управлению пакетами заказов и услуг, с последующим выбором лучшего варианта.

Учитывая вышесказанное, можно синтезировать следующую адаптивную (регулирующуюся) систему управления проектами и формирования и сбыта пакетов заказов и услуг с учётом аналитических вычислений и аналитических моделей. Такая система – механизм управления показан на рис. 2.

Основные цели управления (рис. 2, блок 1) подразделяются на следующие: генеральная или глобальная цель проекта; инвестиционные цели; технологические и логистические цели; финансовые цели. Рассмотрим модельную составляющую реализации данного механизма.

Для проведения анализа и принятия решений часто применяется функция желательности Харрингтона, она помогает рассчитывать величины по следующей формульной модели:

$$a_i = \exp(-\exp(-y_i)), \quad (1)$$

где  $a_i$  – значение функции желательности;  $y_i$  – значение  $i$ -го показателя. Пример функции желательности показан на рис. 3.

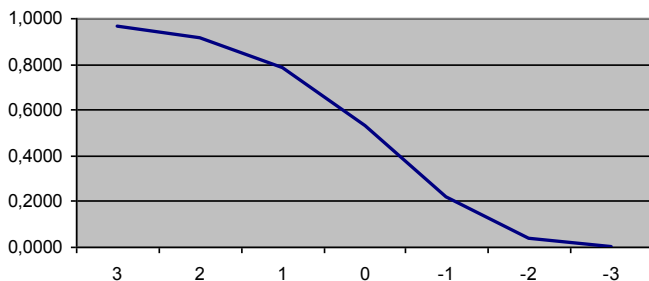


Рис. 3. Пример функции желательности по модели Харрингтона

Например, если значения величин функции желательности равны 0, то качество управления (по соответствующим показателям) минимально-неприемлемое, нецелесообразное; если величины значений функции желательности равны 1, то управление (по показателям) качественное и максимально-приемлемое, целесообразное.

Пример шкалы для оценки количественных и качественных показателей с помощью функции желательности показан в таблице 1.

Таблица 1

**Пример шкалы для оценки количественных и качественных показателей с помощью функции желательности Харрингтона**

Оценка качества	Соответствующий интервал		Отметки на шкале желательности		
	левая граница ( $y_i$ )	правая граница ( $y_{i+1}$ )	левая граница	правая граница	среднее ( $a_i$ )
Отлично	3	4	0,9524	0,9827	0,9576
Очень хорошо	2	3	0,8644	0,9624	0,9234
Хорошо	1	2	0,6913	0,8734	0,7828
Удовлетв.	0	1	0,3668	0,6912	0,5410
Плохо	-1	0	0,0650	0,3769	0,2260
Очень плохо	-2	-1	0,0007	0,0670	0,0343
Нет	-3	-2	0,0000	0,0007	0,0004

Например, для отдельных качественных показателей управления пакетами заказов и услуг как «Скорость (быстрота) исполнения пакета услуг при ремонте» или «Качество исполнения пакета услуг при ремонте» могут быть разработаны следующие критерии принятия решений: скорость или качество неприемлемое (по результатам анализа исполнения предыдущих аналогичных заказов) – «Отказываюсь от пакета услуг по ремонту»; возникают частые сложности и проблемы по условиям подписания договора (заказа) – «Уровень управления заказами плохой»; возникают отдельные сложности и проблемы в процессе исполнения работ-услуг – «Уровень управления удовлетворительный»; сложности и проблемы в процессе исполнения работ-услуг возникают очень редко и без негативных последствий – «Уровень управления и исполнения заказа хороший»; сложности, противоречия и проблемы в процессе исполнения и управления работами-услугами не возникает – «Уровень управления и исполнения заказа отличный».

После проведения оценки качественных показателей такая же система может быть использована и для количественных показателей (индикаторов) управления.

Расчет коэффициентов значимости для показателей и индикаторов управления.

Коэффициент значимости учитывает уровень важности того или иного частного показателя на интегральную оценку. Существуют различные подходы к аналитическому определению коэффициентов значимости ( $W_i$ ), например: правило Фишберна, критерий Лапласа, коэффициенты значимости Гурвица, методы экспертных оценок и другие.

Модель Фишберна выглядит следующим образом:

$$W_i = \frac{2(P-i+1)}{P(P+1)}, \quad i = 1, 2, \dots, P, \quad (2)$$

где  $i, \dots, P$  – количество учитываемых показателей;

По критерий Лапласа, коэффициенты значимости предлагается вычислять по следующей формуле.

$$W_i = \frac{1}{P}. \quad (3)$$

Для свертки различных, заранее выбранных показателей для частных оценок, в сводный интегральный показатель необходима система нормирования частных показателей, характеризующих объект, процесс или организацию.

Для этих целей применяют специальные нормирующие функции, например, линейные нормирующие, монотонно возрастающие функции, с ростом которых растёт привлекательность территорий и регионов, секторов рынка, характеризующих степень соответствия целей сервисной организации с генеральной целью проекта (см. блок 2 рис. 2).

### Список литературы:

1. Арчибальд Р. Управление высокотехнологичными программами и проектами / Рассел Д. Арчибальд; пер. с англ. Мамонтова Е.В.; под ред. Баженова А.Д., Арефьева А.О. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ДМК Пресс; Компания АйТи, 2006.

2. Большаков А.С., Дядечко В.В. Методические подходы к оценке конкурентоспособности предпринимательских организаций в сфере услуг // Журнал «Общество. Среда. Развитие». – 2015. – N 3(36). – С. 43-50.
3. Волкова А.А. Структурные компоненты модели поддержки сферы услуг на региональном уровне [Электронный ресурс] // Российское предпринимательство. – 2009. – № 4-1 (132). – С. 40-44. – Режим доступа: <http://bgscience.ru/lib/5310/> (дата обращения: 07.05.2016).
4. Денисенко А.Ю. Особенности формирования кластера сферы услуг // Российское предпринимательство. – 2015. – Том 16, № 4. – С. 585-592.
5. Жилияева И.А., Родионов Д.Г. Социально-экономические аспекты и тенденции предоставления услуг массового потребления в российской федерации // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 8 (73). – С. 676-689.
6. Заборовская О.В., Танина А.В. Оценка информации об инфраструктуре туризма региона, предоставляемой информационно-туристским центром Ленинградской области // Журнал правовых и экономических исследований. – 2015. – № 3. – С. 97-102.
7. Родионов Д.Г., Рудская И.А. Региональные инновационные системы, их роль и место в формах инновационной кооперации / Д.Г. Родионов, И.А. Рудская // Финансовые решения XXI века: теория и практика. Сборник научных трудов 16-й Международной научно-практической конференции. – Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2015. – С. 157-164.
8. Родионов Д.Г. Экономико-организационные проблемы экономической безопасности развития машиностроения в условиях вступления во Всемирную торговую организацию // Мир экономики и права. – 2012. – № 2. – С. 16-19.
9. Родионов Д.Г. Системная оптимизация риска инновационной программы региона / Д.Г. Родионов, Л.В. Николова // Сборник трудов научно-практической конференции с международным участием «Реструктуризация экономики и инженерное образование: проблемы и перспективы развития». – СПб., 2015. – С. 78-86.
10. Родионов Д.Г., Рудская И.А., Горовой А.А. К вопросу о методологии управления региональными инновационными системами // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – 2013. – Т. 6, № 4. – С. 64-76.



**Секция 7**

***УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ  
И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ,  
АНАЛИЗ И АУДИТ***

# СОЦИАЛЬНЫЙ ОТЧЕТ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ВЗАИМООТНОШЕНИЯ БИЗНЕСА С ОБЩЕСТВОМ

© Борискина И.А.<sup>1</sup>

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

Актуальным является предоставление в отчетах организаций не только экономических, но и социальных и экологических показателей. В статье рассмотрены интересы стейкхолдеров, риски, вызванные их поведением, а также возможность гармонизации интересов бизнеса и стейкхолдеров посредством предоставления социального отчета.

**Ключевые слова:** социальный, интересы, стейкхолдеры, отчетность, информация.

В современных экономических условиях в связи с увеличением рисков и угроз для построения успешных взаимоотношений с контрагентами, привлечения инвестиций и других рыночных действий фундаментом становится открытость хозяйственных субъектов в отношении воздействия на экономику, окружающую среду и общество. Следовательно, актуальным является предоставление в отчетах организаций не только экономических, но и социальных и экологических показателей. Социальная отчетность позволяет вести информированный диалог, избежать многих конфликтов при решении вопросов между развитием производства, охраной окружающей среды и удовлетворением социальных интересов.

Стейкхолдерами называются группы лиц, оказывающие влияние на деятельность организации или, напротив, способные испытывать на себе влияние от ее деятельности, производимой ею продукции или оказываемых ею услуг. Ученые Д. Луффман и Д. Ньюбоулд выделили четыре подгруппы стейкхолдеров:

- менеджмент фирмы;
- служащие и работники фирмы;

---

<sup>1</sup> Магистрант.

- стейкхолдеры, финансирующие фирму (собственники, акционеры, участники общества);
- экономические партнеры (покупатели, поставщики) [1].

Однако, это очень укрупненная классификация. Для того чтобы классифицировать стейкхолдеров по видам и преследуемым ими интересам, необходимо рассмотреть их совокупность более детально. В данной статье рассмотрим такие группы как акционеры, институциональные инвесторы, работники, потребители, дилеры-распространители, поставщики, представители государственной власти, представители региональной власти, социальные и общественные группы, СМИ. Состав стейкхолдеров для каждой организации индивидуален.

В основе международного стандарта AA100SES, направленного на взаимодействие с заинтересованными сторонами, лежит три принципа: существенность – организация должна знать, каковы её заинтересованные стороны, а также какие её интересы и интересы заинтересованных сторон существенные для неё; полнота – от организации требуется понимание опасения заинтересованных сторон, а именно – понимать их взгляды, потребности и ожидаемые результаты деятельности, а также их мнения по значимым для них вопросам; реагирование – организация должна последовательно реагировать на существенные вопросы, стоящие перед заинтересованными сторонами и самой организацией [3].

Организация должна разработать методику и систематические процедуры определения заинтересованных в ее деятельности сторон и в дальнейшем выстраивать отношения с ними (при наличии необходимых для этого средств) таким образом, чтобы это способствовало и повышению отчетности организации перед заинтересованными сторонами, и повышению результативности ее деятельности в целом. Заинтересованные стороны являются центральным звеном каждого из трех аспектов подотчетности. Они могут оказывать влияние на законодательные и нормативные требования, методические и производственные обязательства, способствовать как росту, так и снижению репутации организации, создавать риски и снижать их уровень, а также помогать устанавливать моральные стандарты.

Эффективное взаимодействие с заинтересованными сторонами помогает организациям понять ожидания клиентов и общества в целом, а также за-

ставляет организации постоянно рационализировать свою деятельность и служит для них своеобразной гарантией на продолжение их работы в будущем. В свою очередь, основная задача стейкхолдеров – после прочтения социального отчета обеспечить обратную связь: отметить вопросы, которые необходимо дополнительно осветить и т.д.

Галина Ефремова, старший менеджер отдела бизнес-консультирования KPMG (Москва) считает: Ключевая задача социального отчета – наладить диалог с заинтересованными сторонами [2].

Фукуяма Ф.: «Доверие есть возникающее в рамках определенного общества ожидание того, что члены данного сообщества будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепризнанными нормами... Люди же, не испытывающие доверия друг к другу, смогут взаимодействовать лишь в рамках системы формальных правил и положений, которые нужно постоянно вырабатывать, согласовывать, отстаивать в суде, а потом обеспечивать их соблюдение, в том числе и с помощью мер побуждения. Все эти правовые приемы, применяемые вместо доверия, ведут к росту тех издержек, которые экономисты называют транзакционными. Другими словами, рост недоверия в обществе равносителен дополнительному налогу на все виды экономической деятельности» [4].

Рассмотрим интересы стейкхолдеров, риски, вызванные их поведением, а также возможность гармонизации интересов бизнеса и общества посредством предоставления социального отчета.

Акционером компании интересует, прежде всего, экономическая информация, связанная с устойчивым развитием, это повышение стоимости акций, размер годового дивиденда, колебания цен на акции, рост стоимости компании и ее прибыль. Вопрос социальной ответственности становится одним из наиболее важных для советов директоров, в связи с тем, что в случае не удовлетворительной оценки акционеры могут пойти на продажу значительного пакета акций.

К основным интересам инвесторов можно отнести размер инвестиций с высоким уровнем риска, ожидание высокой прибыли, сбалансированность их инвестиционного пакета. В случае негативных данных возможен отзыв инвестиций, злоупотребление правами акционеров.

Раскрытие информации в социальном отчете – важная составляющая имиджа и репутации компании. Выпуск социального отчета повышает стоимость компании в глазах инвесторов. Очень многие компании признали, что получили благосклонную оценку от инвесторов и акционеров после выпуска социального отчета.

Персонал компании заинтересован в первую очередь гарантией занятости, уровнем реальной заработной платы, условиями трудового договора, возможностью карьерного роста. В случае неудовлетворения их интересов можно вызвать забастовки, ненадлежащее исполнение своих должностных обязанностей работниками, распространение негативной информации о предприятии (в частности в интернете), что значительно подрывает авторитет компании, снижает ее прибыль и останавливает ее развитие. В то же время, если подойти к вопросу персонала более ответственно, то с помощью социального отчета можно донести до широких кругов информацию о соблюдении интересов работников, что поможет привлечь новых грамотных специалистов и удержать профессионалов, а это в свою очередь приведет к стабильному развитию предприятия и повышению имиджа компании в обществе.

Интересы потребителей направлены на получение желаемого и качественного продукта или услуги, приемлемые цены, разнообразие выбора. Игнорирование интересов потребителей приведет к снижению потребления продукта, появлению претензий (в том числе и в судебном порядке), что в итоге повлияет на снижение прибыли и уменьшению доверия других стейкхолдеров. Предоставление социального отчета с указанием информации о производстве качественных сертифицированных продуктов по конкурентоспособной цене позволит не только удержать уже существующих покупателей, а также привлечет новых, что благоприятно повлияет и на другие показатели, тем самым это укрепит доверие общественности и улучшит имидж организации.

Дилеров-распространителей интересует, прежде всего, после продажного обслуживания, своевременность и надежность поставок, качество поставляемого продукта. Несоблюдение этих требований повлечет за собой отказ от сотрудничества, что повлияет на объем продаж, а следовательно на прибыль. Предоставляя социальный отчет компания акцентирует внимание на своем ответственном поведении, что позволяет заключать долгосрочные

договоры с дилерами, показывая, таким образом, свое устойчивое положение на рынке, укрепляя доверие общественности.

Поставщики заинтересованы в стабильности заказов, своевременной оплате по условиям договора, игнорирование их интересов приводит к отказу от сотрудничества и работе с конкурентами. Во-первых такое поведение компании говорит о ее неустойчивом положении на рынке и неудовлетворительным материальном обеспечении, во-вторых при отсутствии поставщиков могут возникнуть такие проблемы как приостановка производства, что повлечет не предоставление товара покупателям, а это в свою очередь спровоцирует переход покупателей к конкурентам, как следствие будет иметь место снижение прибыли, задержки заработной платы сотрудникам, и упадок доверия других стейкхолдеров. Социальный отчет помогает укрепить доверие поставщиков, тем самым способствуя заключению длительных контрактов и налаживанию стабильно развивающегося производства.

Представители власти как государственной, так и региональной имеют следующие интересы: обеспечение занятости населения, выплата налогов, соответствие деятельности требованиям закона, поддержка или совместная реализация проектов, вклад в экономический рост региона, вклад в местный бюджет, поддержка социальной инфраструктуры региона. Повлиять на развитие компании могут самыми жесткими методами такими как принятие закона ограничивающего предпринимательскую деятельность, блокировку интересующих компанию законопроектов, установление барьеров мешающих предпринимательской деятельности, организацией протестов на уровне местного сообщества. Однако социально-ответственное поведение и учет интересов правительства напротив благоприятно повлияет на развитие организации. Огласка этого факта в социальном отчете также повысит имидж компании в глазах других стейкхолдеров.

Социальные и общественные группы нуждаются в заботе к окружающей среде, поддержке местной общественной деятельности, внедрении корпоративной социальной ответственности. Влияет эта группа на поведение бизнеса обычно следующими методами: организация публичных акций протеста против деятельности компании, стимулирование негативного освещения в СМИ, создание негативного образа компании, консолидация усилий с органами государственной власти. Очевидно, что информация своевремен-

но предоставленная в социальном отчете, поможет предупреждать возникновение претензий.

СМИ заинтересованы в получении правдивой и полной информации о деятельности компании, в доступе к первым лицам компании для получения комментария. Негативное освещение в СМИ приносит незамедлительный ущерб организации, вызванный мощным подрывом доверия стейкхолдеров. Предоставление социального отчета способствует оперативному получению информации органами СМИ, тем самым гарантируя компании стабильное развитие и избежание конфликтов и подозрений со стороны общественности.

Рассмотрев интересы стейкхолдеров и риски вызванные игнорированием их интересов, становится очевидным, что социальный отчет – новая цивилизационная ступень развития общества и бизнеса, позволяющая найти консенсус между коммерческими интересами корпорации и ожиданиями общества. Внимание к интересам общественности укрепит доверие стейкхолдеров к бизнесу, что поможет ему стабильно развиваться и получать большую прибыль. Необходимо уделять внимание любому влиянию своего бизнеса на окружающий мир, так как существует взаимосвязь между всеми элементами структуры заинтересованных сторон. Положительное мнение одной группы повлечет за собой изменение всех показателей в лучшую сторону, что поможет компании позиционировать себя на рынке, как устойчиво развивающуюся.

#### **Список литературы:**

1. Боумэн К.М. Основы стратегического менеджмента. – М.: Юнити, 2015. – 175 с.
2. Орлова Е.А. Мы все – стейкхолдеры [Электронный ресурс]. – 22.05.2015. – Режим доступа: <http://expert.ru/ural/2006/19/efremova/> (дата обращения: 15.04.2016).
3. Стандарт верификации отчетов AA 1000 [Электронный ресурс]. – 07.11.2014. – Режим доступа: <http://www.accountability.org.uk/resources> (дата обращения: 10.04.2016).
4. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: АСТ, 2014. – 579 с.

## МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА

© Воронина Д.Д.<sup>1</sup>, Гришко Е.В.<sup>1</sup>, Романова Н.А.<sup>1</sup>

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет  
им. Г.В. Плеханова», г. Москва

Статья выполнена под научным руководством доктора экономических наук, профессора Пласковой Наталии Степановны.

В статье рассмотрена одна из методик анализа состояния, распределения и эффективности использования привлеченных средств предприятия – эффект финансового рычага. По материалам ПАО «Уралкалий» реализована методика оценки эффекта финансового рычага.

**Ключевые слова:** эффект финансового рычага, собственный капитал, заемный капитал, дифференциал финансового рычага, плечо финансового рычага, налоговый корректор, рентабельность собственного капитала, управление заемным капиталом.

В условиях рыночной экономики и высокой конкуренции любое предприятие стремится к наращению собственного капитала и повышению финансовой устойчивости. Однако большинство организаций не в состоянии осуществлять финансово-хозяйственную деятельность только за счет собственных средств в силу их ограниченности, поэтому они вынуждены привлекать заемные источники: кредиты, займы, товарное кредитование и т.д.

Неправильный подход к формированию заемных средств может отрицательно сказаться на финансовом состоянии предприятия: слишком большое привлечение заемных средств уменьшает показатель финансовой устойчивости. В то время как эффективная политика управления заемным капиталом может оказать благоприятное влияние на развитие предприятия, привлечение заемного капитала должно способствовать увеличению доходности собственного капитала и прибыли, а также повышению эффективности использования всего капитала в целом. Поэтому одной из важнейших про-

---

<sup>1</sup> Студент.



блем привлечения заемных средств является проблема выбора оптимальных направлений их использования.

Для оценки эффективности использования заемного капитала рассчитывается значение показателя эффект финансового рычага (ЭФР). Финансовый рычаг – это финансовый механизм управления рентабельностью собственного капитала за счет оптимизации соотношения собственных и заемных средств. В международной практике финансовый рычаг носит название «леверидж».

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия, несмотря на их платность. Это фактор, позволяющий определить способность организации получить дополнительную прибыль, увеличивающую в конечном собственным капитал.

Для расчета эффекта финансового рычага используется следующая формула:

$$LE = (1 - R_{\text{TAX}}) \cdot (ROE - WAC_{\text{TL}}) \cdot \frac{\overline{\text{TL}}}{\overline{\text{E}}},$$

где LE – эффект финансового рычага;

$R_{\text{TAX}}$  – ставка налога на прибыль;

ROE – экономическая рентабельность;

$WAC_{\text{TL}}$  – средняя цена за использование заемных источников финансирования;

$\overline{\text{TL}}$  – заемные капитал;

$\overline{\text{E}}$  – собственный капитал.

Каждый из множителей (элементов) эффекта финансового рычага имеет определенную роль.

Налоговый корректор  $(1 - R_{\text{TAX}})$  показывает в какой степени проявляется эффект финансового рычага при различных уровнях налогообложения прибыли. Данный показатель напрямую не зависит от деятельности самой организации, а устанавливается государством, однако он не определяется только номинальной ставкой налога на прибыль организаций. Необходимо также учесть следующие корректоры текущего налога на прибыль: постоянные налоговые обязательства (активы), изменение отложенных налоговых

обязательства (активов). Рост ставок налога на прибыль уменьшает эффект финансового рычага и наоборот.

Дифференциал финансового рычага ( $ROE - WAC_{TL}$ ) показывает разницу между экономической рентабельностью средневзвешенной стоимостью заемного капитала. Этот элемент определяет, будет ли эффект финансового рычага положительным или отрицательным. Для определения дифференциала финансового рычага необходимо рассчитать экономическую рентабельность и среднюю цену за использование заемных средств.

При высокой цене заемного капитала происходит снижение эффекта финансового рычага и наоборот. Поэтому предприятию необходимо заключать договора с кредиторами, которые могут предложить наиболее низкую процентную ставку по кредиту.

Экономическая рентабельность показывает прибыль, которую получит организация на единицу стоимости совокупных активов. Чем выше уровень рентабельности активов, тем больше дифференциал ЭФР и его значение.

Положительный эффект финансового рычага образуется, если экономическая рентабельность превышает среднюю расчетную стоимость заемного капитала. В результате будет происходить рост прибыли, а, следовательно, и рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств. В противном случае, при отрицательном значении дифференциала финансового рычага происходит проедание собственного капитала организации за счет сокращения нераспределенной прибыли прошлых лет; использование заемных средств становится неэффективным, поскольку чистая прибыль будет расходоваться на обслуживание кредитов по высоким процентам. При нулевом значении дифференциала использование заемных средств не приведет к приросту собственного капитала.

Последним элементом является плечо финансового рычага. Он характеризует сумму заемного капитала, используемого предприятием в расчете на единицу собственного капитала. Значение показателя ускоряет положительный или отрицательный эффект дифференциала. При положительном значении дифференциала любой прирост финансового рычага приведет к еще большему приросту коэффициента рентабельности собственного капитала и наоборот.

Произведем расчет эффекта финансового рычага на примере ПАО «Уралкалий» за 2016 год.

Таблица 1

**Исходные данные для расчета эффекта финансового рычага  
ПАО «Уралкалий»**

№ п/п	Показатель	2015 г.	2016 г.
1.	Чистая прибыль, млн. руб.	30 454	66 268
2.	Прибыль до налогообложения, млн. руб.	35 315	80 911
3.	Финансовые расходы по обслуживанию заемных источников, млн. руб.	16 932	21 305
4.	Среднегодовая балансовая величина активов (совокупного капитала), млн. руб.	507 772	618 180
5.	Среднегодовая балансовая величина заемного капитала, млн. руб.	421 273	483 251
6.	Среднегодовая балансовая величина собственного капитала, млн. руб.	86 498	134 928
7.	Расходы по налогу на прибыль, млн. руб.	4 861	14 643

1. Расчет налогового корректора финансового рычага.

Для корректного расчета нам необходимо воспользоваться отчетом о финансовых результатах: разницу между прибылью до налогообложения и чистой прибылью разделим на прибыль до налогообложения. Полученный результат вычтем из единицы:

$$1 - R_{\text{TAX}} = 1 - (80\,911 - 66\,268) / 80\,911 = 0,82.$$

2. Расчет дифференциала финансового рычага.

Экономическая рентабельность рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения, скорректированной на сумму процентов к уплате, и среднегодовой балансовой величине активов.

Средняя расчетная ставка процента за кредит рассчитывается как отношение финансовых расходов по обслуживанию заемных источников к среднегодовой балансовой величине заемного капитала.

$$ROE - WAC_{\text{TL}} = ((80\,911 + 21\,305) / 618\,180 - 21\,305 / 483\,251) \cdot 100 = 12\%.$$

3. Плечо финансового рычага.

Чтобы рассчитать плечо финансового рычага необходимо поделить величину заемных средств на величину собственных:

$$\frac{\overline{\text{TL}}}{\overline{\text{E}}} = 483\,251 / 134\,928 = 3,58.$$

После того, как мы рассчитали все составные элементы, произведем расчет эффекта финансового рычага, перемножив их между собой:

$$LE = 0,82 \cdot 12 \cdot 3,58 = 35,23 \%$$

Аналогичным образом произведем расчет эффекта финансового рычага в 2015 году.

*Таблица 2*

**Расчет эффекта финансового рычага ПАО «Уралкалий»**

№ п/п	Показатель	2015 г.	2016 г.
1.	Налоговый корректор	0,86	0,82
2.	Дифференциал финансового рычага, %	6	12
3.	Плечо финансового рычага	4,87	3,58
4.	Эффект финансового рычага, %	26,26	35,23

Результаты вычислений, представленные в таблице 2, показывают, что эффект финансового рычага как за предшествующий период, так и за отчетный положительный. То есть посредством привлечения заемного капитала ПАО «Уралкалий» получило возможность увеличения рентабельности собственного капитала на 26,26 % и 35,23 % в 2015 г. и 2016 г. соответственно.

При этом стоит отметить рост эффекта финансового рычага в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 34,16 %. Следует рассмотреть, влияние каких факторов вызвало рост данного показателя.

За оба года экономическая рентабельность превышала процентную ставку платежей за пользование заемными источниками финансирования. Следовательно, значение дифференциала было положительным, как в 2015 г., так и в 2016 г. Более того, за анализируемый период экономическая рентабельность организации возросла на 61 %, что положительно влияет на эффективность привлечения заемных средств. Организации следует не допускать снижения уровня рентабельности в будущем, для того чтобы заемный капитал продолжал наращивать собственный.

Тем не менее, наблюдается снижение показателя плеча финансового рычага в 2016 г. по сравнению с 2015 г., следовательно, эффект финансового рычага возрастал с меньшими темпами.

ПАО «Уралкалий» достаточно эффективно управляет заемными средствами, о чем свидетельствует положительная величина эффекта финансового рычага, в результате чего сумма собственного капитала увеличивается. Положительный эффект возникает из-за превышения экономической рентабельности над средневзвешенной ценой заемных средств. На фоне данной тенденции организации следует стремиться к увеличению плеча финансового рычага.

Таким образом, финансовый рычаг характеризует возможность повышения рентабельности собственного капитала. Он возникает из-за расхождения между экономической рентабельностью и «ценой» заемных средств.

Повышение финансового рычага может достигаться за счет увеличения плеча финансового рычага путем привлечения заемных средств в том случае, если экономическая рентабельность превышает среднюю расчетную ставку процента за кредит, т.е. эффективного использования заемного капитала. Другим фактором увеличения эффекта финансового рычага является рост рентабельности капитала.

#### **Список литературы:**

1. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник. – М.: Эксмо, 2010. – 704 с. – (Высшее экономическое образование).
2. Абдукаримов И.Т., Абдукаримова Л.Г. Заемный капитал: роль и значение в современных условиях, показатели и методы оценки состояния, обеспеченности и эффективности использования // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 12.
3. Пекин С.Д., Фокеева К.В. Расчет эффекта финансового рычага на основе финансовой отчетности // Science Time. – 2015. – № 10 (22).
4. Рогова О.В., Золотарева Г.А. Экономико-математический подход к анализу эффекта финансового рычага // Вестник науки Сибири. – 2013. – № 1 (7).

**Секция 8**

***ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ  
РАЗВИТИЕМ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ***

# ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИНВЕСТИЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕНСИОННЫМИ АКТИВАМИ

© Прокопенко Я.А.<sup>1</sup>

ООО «Спортивный комплекс «Гавань», г. Владивосток

Статья посвящена формированию механизма инвестиционного управления пенсионными активами. Разработана система, обеспечивающая защиту и приумножение пенсионных активов за счет инвестирования пенсионных активов в высокодоходные инструменты.

**Ключевые слова:** механизм управления пенсионными активами, негосударственный пенсионный фонд, стратегическое планирование, пенсионное накопление, доходность, инвестиции, ценные бумаги.

The article is devoted to the formation of the mechanism of investment management of pension assets. The system providing protection and augmentation of pension assets at the expense of investment of pension assets in highly remunerative tools is developed.

**Keywords:** pension assets management mechanism, non-government pension fund, strategic planning, pension accumulation, profitability, investments, securities.

В настоящее время в России практически отсутствуют научные разработки в области формирования механизма инвестиционного управления пенсионными активами. В России впервые данная проблема была рассмотрена российским исследователем Л.А. Сетченковой [3]. По ее мнению, приоритетным направлением совершенствования планирования развития накопительной пенсионной системы является организация инвестиционной политики, связанной с выполнением финансовых программ пенсионного обеспечения участников НПФ.

Российским исследователем Л.А. Сетченковой в 1998 году был подробно проанализирован механизм инвестирования активов НПФ. В рамках описания данного механизма Л.А. Сетченковой была сформулирована основная

---

<sup>1</sup> Менеджер по продажам.

цель при инвестировании пенсионных активов, заключающаяся в увеличении пенсионных активов для обеспечения исполнения фондом своих обязательств перед участниками по договору НПО. В соответствии с целью инвестиционной политики НПФ Л.А. Сетченковой была выделена подсистема конкретизирующих ее целей (обеспечение сохранности пенсионных накоплений участников, достижение определенной величины пенсионных резервов, достаточной для обеспечения исполнения фондом своих обязательств, обеспечение минимального уровня инвестиционной доходности). Дополнительными инвестиционными целями являются стремление к минимизации рисков при инвестировании пенсионных активов в различные объекты инвестирования и достижение заданного уровня надежности инвестированных средств [3]. В конечном итоге Л.А. Сетченкова считает, что для реализации поставленных целей субъекты рынка пенсионных продуктов должны выбрать умеренную инвестиционную стратегию, обеспечивающую достижение заданного уровня доходности при соблюдении установленных НПФ инвестиционных ограничений.

Изучив исследования Л.А. Сетченковой, посвященных формированию инвестиционного механизма управления пенсионными активами, автор предлагает новое решение данной проблемы. В частности, рассматривая механизм инвестиционного управления пенсионными активами как организованную систему, которая призвана обеспечивать защиту и приумножение пенсионных активов за счет инвестирования пенсионных активов в высокодоходные инструменты, автор выделяет основные блоки данного механизма, которые бы в совокупности выполняли определенное назначение. По мнению автора, данный механизм должен состоять из 6 основных блоков (см. рисунок 1) [4]. Данная система включает совокупность методов, приемов и способов процессов инвестирования пенсионных активов. Между тем, каждый из инвестиционных процессов распадается на отдельные этапы, которые характеризуются своими целями, задачами, а также специфическими приемами и способами организации [4].

В литературе российских авторов по исследуемой проблеме состав организованной системы определяется либо процессом инвестирования пенсионных активов, либо только основными компонентами механизма инвестиционного управления пенсионными активами.





*Рис. 1.* Механизм инвестиционного управления пенсионными активами для НПФ

По моему мнению, центральным, системообразующим блоком механизма инвестиционного управления пенсионными активами является стратегическое планирование инвестиций, посредством которого должно осуществляться составление прогнозов наиболее удачного, эффективного инвестирования пенсионных активов в ликвидные инструменты. Данный блок является главным звеном управления инвестиционной деятельностью НПФ, задающим цель, программу развития и функционирования организованной системы на установленный период времени. К основным компонентам данного блока относятся принципы и процесс планирования инвестиционной деятельности. В рамках данного блока принципы должны реализовываться через соответствующие планы инвестирования пенсионных активов, а процесс планирования инвестиционной деятельности должен осуществляться через различные методы, способы и приемы планирования.

Полагается, что в ходе стратегического планирования инвестиций должны выделяться следующие основные этапы:

- 1) подготовка к инвестированию пенсионных активов: рассмотрение заявок на инвестиционные мероприятия, анализ планов движения пенсионных активов и другой документации;
- 2) определение предполагаемых источников финансирования и оценка платы за инвестирование пенсионных активов в различные финансовые инструменты;
- 3) финансовый расчет эффективности инвестированных пенсионных активов;
- 4) принятие стратегических планов инвестирования пенсионных активов в ликвидные финансовые инструменты;
- 5) контроль за реализацией стратегических планов инвестиций.

Необходимо отметить, что НПФ оказывают влияние на финансово-хозяйственную деятельность не напрямую, а посредством механизма инвестирования пенсионных накоплений граждан. Поэтому в механизме инвестирования объективно необходимо наличие элементов и процессов, позволяющих осуществлять регулируемую роль государственных органов, отвечающих за функционирование субъектов рынка пенсионных продуктов, то есть необходимость в разработке блока регулирования инвестиционной деятельности очевидна. Главной задачей этого блока является обеспечение организованного, надежного и устойчивого функционирования механизма инвестиционного управления пенсионными активами, исходя из целей и программ развития, определяемых стратегическими планами инвестирования пенсионных активов.

В ходе регулирования инвестиционной деятельности российских пенсионных фондов со стороны соответствующих органов осуществляется непосредственное влияние на деятельность пенсионных фондов. Так, в случае систематического нарушения законодательства, регламентирующего деятельность НПФ, уполномоченный орган может принять решение об отзыве лицензии на осуществление деятельности по привлечению пенсионных взносов, выплатам пенсий и инвестиционному управлению пенсионными активами.

Следующий блок механизма инвестиционного управления пенсионными активами – управление средствами пенсионных накоплений – представляет собой достаточно сложный организационный процесс, включающий

несколько этапов по управлению пенсионными активами граждан. Автор полагает, что цель управления средствами пенсионных накоплений необходимо представить следующим образом:

- 1) повышение эффективности деятельности НПФ на рынке финансовых активов при инвестировании пенсионных накоплений участников;
- 2) разработка рекомендаций по формированию высокоэффективного и диверсифицированного инвестиционного портфеля, позволяющего российским НПФ увеличивать пенсионные накопления граждан с целью существенного повышения жизненного уровня граждан – участников НПО [1].

В связи с вышесказанным, для успешной реализации данного блока инвестиционного механизма в НПФ возникает необходимость в организации работы ряда специализированных отделов по управлению пенсионными активами граждан, каждый из которых выполнял бы отдельные элементы процесса.

Так, первым важным звеном в управлении пенсионными накоплениями граждан должен стать отдел сбора информации. Назначение данного отдела – помочь НПФ разработать единую систему сбора информации, в которой будут собраны следующие данные: прогнозы финансовых аналитиков, актуальные комментарии от ведущих обозревателей, а также подробная детализация перечня финансовых инструментов для инвестирования пенсионных активов, включая потенциальную доходность инвестиционно-привлекательных финансовых инструментов; текущую стоимость ценных бумаг; конкретные значения показателей уровня доходности, уровня риска и коэффициента корреляции, включенных в перечень отдельных финансовых инструментов инвестирования, а также тип и основные параметры формируемого инвестиционного портфеля. Далее информационно-аналитический отдел должен осуществить детальное описание исходных данных, полученных от отдела сбора информации. Результатом данной процедуры должно стать получение конечной информации о движении рынка финансовых активов для инвестирования пенсионных накоплений.

На основе полученных данных от информационно-аналитического отдела отдел по формированию инвестиционного портфеля может смоделировать общую структуру инвестиционного портфеля, а также может сформировать

ровать определенные структуры некоторых элементов инвестиционного портфеля пенсионных активов [2].

В результате данных действий отдела по формированию инвестиционного портфеля должна определиться общая структура инвестиционного портфеля, состоящая из отдельных, но объединенных единой целью портфелей. Как известно, основной целью формирования инвестиционного портфеля НПФ является приумножение пенсионных накоплений участников при минимизации рисков. Далее отдел должен смоделировать определенные структуры некоторых элементов инвестиционного портфеля НПФ. Конечным результатом данных действий отдела по формированию инвестиционного портфеля должно стать образование полностью сформированного инвестиционного портфеля путем объединения отдельных частей портфеля в единое целое [2].

После того, как отделом по формированию инвестиционного портфеля была выполнена основная функция, административный менеджер, в задачи которого входит координация действий всех звеньев в управлении пенсионными активами, поручает управляющим трейдерам разработать конкретную стратегию инвестиционного портфеля, ориентированную на принятие взвешенного инвестиционного решения. Это функция отдела по формированию и реализации инвестиционной стратегии. Практическим результатом данного решения должно стать эффективное инвестирование пенсионных накоплений в различные финансовые инструменты, позволяющее достичь оптимального сочетания риска и доходности входящих в инвестиционный портфель пенсионных активов. Впоследствии отделом контроля за инвестированием средств пенсионных накоплений должен вестись ежедневный контроль за правильностью управления инвестированными пенсионными активами.

В целом, схематично механизм управления средствами пенсионных накоплений российских НПФ можно представить следующим образом (см. рисунок 2).

Следующие два блока механизма инвестиционного управления пенсионными активами – блоки наблюдения за инвестиционной активностью и корректировки структуры портфеля – взаимосвязаны между собой. Они предполагают проведение наблюдения за инвестиционной деятельностью российских НПФ с целью внесения необходимых изменений либо в спосо-

бы анализа, либо в процесс принятия и исполнения решений, либо в набор собираемой информации. Результатом таких изменений должна стать оптимизация состава инвестиционного портфеля с учетом изменившейся конъюнктуры [1].



Рис. 2. Механизм управления средствами пенсионных накоплений

Последний блок механизма инвестиционного управления пенсионными активами – послеинвестиционный контроль – предполагает подведение итогов деятельности российских НПФ по инвестированию пенсионных активов в различные финансовые инструменты. Вместе с тем, по мнению автора, реализация данного блока должна предусматривать выработку и принятие пенсионными фондами ряда инвестиционных рекомендаций, направленных на улучшение механизма инвестирования пенсионных активов [5].

Таким образом, разработанный механизм инвестиционного управления пенсионными активами позволит российским НПФ значительно улучшить их деятельность по инвестированию пенсионных накоплений участников, повысить доходность инвестиционного портфеля, а также выработать и принять взвешенные инвестиционные решения.

**Список литературы:**

1. Добромыслов К.В. Совершенствование механизма инвестирования пенсионных накоплений [Текст] / К.В. Добромыслов // Финансы. – 2013. – № 12. – С. 54-58.
2. Курбаков И.С., Корень А.В. Основные направления эффективного управления инвестиционным портфелем // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 10-4. – С. 704-706.
3. Сетченкова Л.А. Формирование инвестиционного портфеля негосударственного пенсионного фонда [Текст]: дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Л.А. Сетченкова – Москва, 2012. – 174 с.
4. Федотов Д.Ю. Содержание и структура финансового механизма пенсионной системы России [Текст] / Д.Ю. Федотов // Известия ИГЭА. – 2012. – № 1. – С. 5-8.
5. Юлдашев Р.Т., Тренин Ю.М. Российское страхование: системный анализ и методология финансового менеджмента / Р.Т. Юлдашев, Ю.М. Тренин. – М.: Анкил, 2013.

## **Секция 9**

***ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ  
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,  
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

# СИСТЕМА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕТОДИК ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА

© Гучкова Е.В.<sup>1</sup>

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,  
г. Санкт-Петербург

В статье рассматриваются вопросы оценки эффективности методик технологического аудита. Автор приводит собственную концепцию оценки их эффективности, основанную на двухаспектной системе ключевых показателей эффективности.

**Ключевые слова:** технологический аудит, ключевые показатели эффективности технологического аудита, методика технологического аудита, методология технологического аудита, результаты технологического аудита.

Технологический аудит на современном этапе своего развития характеризуется наличием большого числа разнообразных аудиторских методик. Фактически каждая аудиторская организация имеет собственную методику, и несмотря на то, что технологический аудит как процесс и как вид деятельности имеет стабильную сущность, принципы и основные этапы, различные аудиторские методики дают разные результаты. В связи с этим актуальным является построение системы ключевых показателей оценки эффективности методик технологического аудита.

При разработке системы ключевых показателей использовались, во-первых, общая научной методология и методология менеджмента, во-вторых, фактор технико-технологической обоснованности и процедурный аспект того или иного критерия. Также за основу бралось легальное определение технологического аудита, данное в п. 3.14 ГОСТа Р 57194.3-2016, в котором под технологическим аудитом понимается комплекс работ по оценке состояния и возможностей производственно-технологической базы орга-

---

<sup>1</sup> Аспирант.



низации, результатов интеллектуальной деятельности в соответствии с техническим заданием на проведение аудита, в том числе для разработки предложений по модернизации производственно-технологической базы [2].

Сложность построения системы ключевых показателей эффективности методик технологического аудита проистекает из следующих обстоятельств: 1) большое число разнообразных аудиторских методик; 2) недоступность полноценного анализа методик, так как каждая фирма оберегает свои методические секреты; 3) сложность установления корреляционных связей между проведением технологического аудита и дальнейшим развитием организации-заказчика. Результатом технологического аудита с точки зрения механизма целеполагания является не отчет о его проведении, а фактические изменения в структуре бизнес-процессов организации и управлении ими (введение прогрессивного технологического обеспечения, перепланировка участков, цехов, создания современного информационного обеспечения и др. [6, с. 307]). При определенной трактовке понятия результата его можно даже отождествлять с объемом прибыли фирмы-заказчика. Технологический аудит как товар призван удовлетворять потребность заказчика в увеличении его прибыли. Здесь можно привести в качестве примера основную идею маркетинга, которую можно сформулировать следующим образом: «если человек покупает дрель, то ему нужна не сама дрель, а те отверстия, которые делаются с ее помощью». Заказчикам интересен не сам факт наличия отчета, а то, каким образом технологический аудит скажется на их финансовом благополучии. Из этого следует, что для объективной оценки эффективности методики аудита необходимо установить связь между ним и дальнейшим развитием организации. Однако, это сделать весьма затруднительно, потому как подъемы или спады деятельности заказчика, произошедшие после проведения аудита, как правило, зависят от совокупности различных факторов.

Итак, с одной стороны, нельзя достоверно оценить эффективность методик отдельных организаций ввиду недоступности большинства из них, тогда как порядок проведения аудита должен анализироваться в первую очередь, а с другой стороны – целью проведения технологического аудита является организационное развитие, выраженное в увеличении прибыли. Сам тот факт, что фирма прибегает к проведению технологического аудита свидетельствует о наличии в ней системы стратегического управления, и

аудиторское заключение необходимо для разработки решений по реализации стратегии управления [5, с. 20].

Методика аудита и организационное развитие имеют разные сущностные основы, поэтому оценивать их с помощью одних и тех же ключевых показателей не представляется возможным. Вместе с этим как методика, так и воздействие аудита на состояние организации должны учитываться при оценке эффективности методики. Данное утверждение подводит к мысли о необходимости создания двухаспектной системы ключевых показателей эффективности методики технологического аудита (рис. 1). Данная система основана на подразделении всех показателей на две относительно самостоятельные группы: 1) показатели методологической проработанности методики; 2) показатели уровня организационного развития фирмы-заказчика.

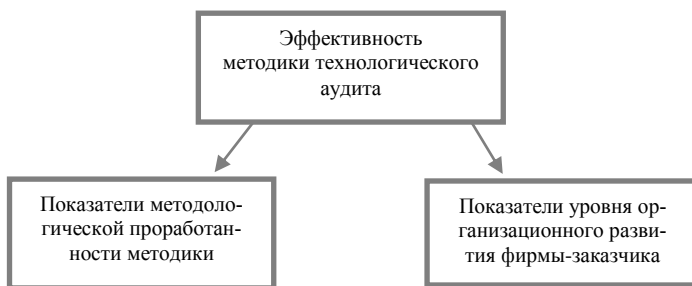


Рис. 1. Двухаспектная система ключевых показателей эффективности методик технологического аудита

Ключевые показатели методологической проработанности методики:

1. Соответствие цели и задач аудиторской проверки нуждам и потребностям заказчика. Заказчик заинтересован в наименее затратном изменении собственного технологического процесса для повышения прибыли. Шкала оценивания: 3 балла – аудиторские рекомендации (как итог аудита, методологическая точка) полностью соответствуют потребностям заказчика, 2 балла – рекомендации частично соотносятся с потребностями заказчика, 1 балл – рекомендации расходятся с потребностями заказчика.

2. Число использованных технологий и инструментов при проведении аудита. Для проведения качественного аудита должен применяться в комплексе широкий спектр различных технологий – SWOT-анализ, анализ документов, бенчмаркинг, технологический анализ и др. Шкала оценивания: 3 балла – использовано более 7 технологий, 2 балла – использовано более 5 технологий, 1 балл – использовано менее 5 технологий.
3. Степень информированности аудиторов о технологиях, применяемых заказчиком. Даже при наличии высокого уровня подготовленности аудиторов всегда возникает необходимость исследования конкретных технологий и групп технологий. Собственно, это является специфичным элементом в процессе осуществления технологического аудита, который состоит из наиболее общих этапов за исключением ознакомления с технологиями заказчика. К примеру, методика проведения аудита технологического цикла производства хлеба и хлебобулочных изделий имеет лишь одно принципиальное отличие от остальных направлений проведения технологического аудита – это необходимость изучения специфики производства хлебопечения [1]. Еще один пример – аудит мясоперерабатывающего предприятия полностью основан на общих правилах проведения технологического аудита практически без специфичных указаний [4]. Шкала оценивания: 3 балла – информированы наиболее полным образом, 2 балла – оптимально информированы, 1 балл – слабо информированы.
4. Объем изученной информации, необходимой для формирования полного и объективного отчета. Шкала оценивания: 3 балла – широкий объем, 2 балла – оптимальный объем, 1 балл – низкий объем.
5. Возможность реализации предложенных рекомендаций. В проведенном аудите не будет много пользы, если итоговые рекомендации не будут учтены. Шкала оценивания: 3 балла – рекомендации полностью реализуемы, 2 балла – рекомендации могут быть реализованы с существенными затруднениями, 1 балл – рекомендации не могут быть реализованы.

Показатели уровня организационного развития фирмы-заказчика:

1. Прибыль, извлеченная заказчиком после проведения аудита. Организация проводит аудит в том случае, если осознает факт наличия технологических затруднений и намерена посредством их разрешения повысить получаемую прибыль. Как правило, повышение прибыли в результате учета аудиторских рекомендаций происходит путем снижения себестоимости продукции (за счет перехода на новые менее затратные технологии; повышения качества использования технологий, что возможно, к примеру, при развитии информационного обеспечения организации и научной организации управленческого труда; полного или частичного переоборудования производства, которое полностью окупается). Шкала оценивания: 3 балла – себестоимость продукции уменьшилась не менее чем на 20 %, 2 балла – себестоимость продукции уменьшилась на 10-20 %, 3 балла – себестоимость продукции уменьшилась не более чем на 10 %. Данный показатель должен дифференцироваться в зависимости от типа анализируемой организации. Для одних сфер производства будет разумно ориентироваться на уменьшение себестоимости, для других – на повышение числа производимых товаров.
2. Достижение эталонного уровня используемых технологий. Одной из непосредственных задач технологического аудита является выявление уровня соответствия используемых заказчиком технологий и их эталонных вариантов. Анализ технологических эталонов выявляет достижения других организаций [3, с. 41]. Шкала оценивания: 3 балла – технологии заказчика являются эталоном, 2 балла – технологии заказчика хотя и не являются эталоном, однако их функционирование является оптимальным, 1 балл – технологии существенно хуже эталона.
3. Количество внедренных инновационных технологий, внедрение которых было рекомендовано аудитором. Технологический аудит направлен на достижение инновационного развития, поэтому при определении эффективности его методики обязательно должно оцениваться внедрение инноваций. Шкала оценивания: 3 балла – внедрены все технологии, 2 балла – внедрена часть технологий, 1 балл – ни одна из рекомендованных технологий не внедрена.

4. Количество учтенных рекомендаций. Значение аудита для заказчика проявляется в первую очередь в рекомендациях, которые тот хочет получить для развития и оптимизации своей деятельности. Шкала оценивания: 3 балла – учтены все рекомендации, 2 балла – учтена часть рекомендаций, 1 балл – не учтено ни одной рекомендации.
5. Качество производимых товаров. Организационное развитие должно приводить в том числе к повышению качества производимой продукции посредством совершенствования технологических процессов. Шкала оценивания: 3 балла – эталонное качество, 2 балла – оптимальное качество, 1 балл – крайне низкое качество.

Каждый показатель оценивается по 3-х балльной шкале. Возможные оценки: 1, 2, 3 балла. Для того, чтобы определить эффективность методики технологического аудита, нужно сложить все полученные баллы из обеих групп показателей, что позволит уравновесить данные группы. Несмотря на то, что заказчики при проведении аудита преследуют цель повышения прибыли, то группу показатели уровня организационного развития (которые трактуются широко, включая в них прибыль), нельзя признать доминирующей, поскольку организационное развитие, зависит от совокупности различных факторов, и установить в нем роль технологического аудита весьма затруднительно. Однако, при развитой методологии аудита сами аудиторы оказывают действительно качественную услугу, тогда как решение об учете или о пренебрежении результатами аудита лежит целиком и полностью на заказчике. То есть методологически выверенную методику аудита нельзя считать неэффективной лишь по причине того, что заказчик не воспользовался (или воспользовался не в полной мере) высказанными аудитором рекомендациями. В связи с этим представляется необходимым уравновесить обе группы показателей. Оценка эффективности зависит от числа набранных баллов:

1. Эффективная методика. 25-30 баллов;
2. Методика средней эффективности. 15-25 баллов;
3. Неэффективная методика. Менее 15 баллов.

*Выводы.* Таким образом, для того, чтобы методика могла являться в полной мере эффективной, необходимо, чтобы в организационном развитии фирмы-заказчика произошли позитивные изменения, прямо или косвенно связанные с аудиторскими рекомендациями, поскольку аудиторы должны не только провести аудит, но и сделать это таким образом, чтобы заказчик непременно воспользовался его результатами.

**Список литературы:**

1. Васильева М. Б. Модель аудита технологического цикла производства хлеба и хлебобулочных изделий // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 8 (48). – С. 48-50.
2. ГОСТ Р 57194.3-2016 Трансфер технологий. Технологический аудит // Доступ из СПС Консультант-плюс.
3. Колесникова О.Н. Технологический аудит как метод повышения эффективности инновационной организации // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2010. – № 1 (1). – С. 37-44.
4. Лисицын А. Б., Семенова А. А., Насонова В. В., Веретов Л. А. Технологический аудит в помощь мясоперерабатывающим предприятиям // Все о мясе. – 2012. – № 4. – С. 22-23.
5. Сахарова О. В. Технологический аудит и стратегическое управление предприятием // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина. – 2011. – № 3 (6). – С. 15-23.
6. Чернова М.М., Ларин С.Н. Автоматизация процессов проведения технологического аудита на промышленных предприятиях // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С.П. Королева. – 2012. – № 5-2 (36). – С. 304-308.

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ**

© Малахова Ю.Е.<sup>1</sup>

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,  
г. Владивосток

Предпринимательство – важный элемент, без которого экономика и общество в целом не смогут существовать и развиваться. Предпринимательство занимает особое место в экономических отношениях, внедряя в них нестандартные и инновационные подходы и решения.

---

<sup>1</sup> Студент, бакалавр.

В статье рассматривается современное состояние предпринимательства в России. Анализируется предпринимательская деятельность и дальнейшие перспективы ее развития.

**Ключевые слова:** предпринимательство, проблемы предпринимательства, перспективы развития предпринимательства.

В российском законодательстве представлено следующее определение: предпринимательская деятельность – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке [1].

Под предпринимательской деятельностью необходимо понимать только деятельность, связанную с освоением новых рынков, модернизацией производства и созданием инновационных товаров и услуг [2].

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в любой экономике необходима высокоразвитая и эффективная предпринимательская деятельность. Сегодня предпринимательство играет большую роль в достижении устойчивого экономического развития государства и высоких темпов роста его промышленного производства. Предпринимательская деятельность является основой для формирования инновационной экономики.

Для России на современном этапе очень важно развитие данного сектора, так как предпринимательская деятельность является важнейшим элементом, за которым следует экономическое и социальное развитие. Кроме того, предпринимательская деятельность способствует развитию конкуренции, увеличению открытости национальной экономики, создает механизмы достижения устойчивого развития экономики страны.

Необходимость изучения вопросов, связанных с предпринимательской деятельностью подчеркивается многими научными исследователями, такими как О.Ю. Ворожбит, В.А. Осипов, И.А. Кузьмичева, Н.Ю. Титова, А. Раймон, В.Н. Дробот, С.О. Некрасов.

Рост эффективности предпринимательства за счет ускорения внедрения инновационных процессов – главная цель, как государства, так и предпринимателей. Формирование инновационной экономики предполагает, что все

участники экономического процесса должны заниматься постоянным улучшением всех уровней производственных систем. К этим системам можно отнести как предприятия, так и отдельные его подразделения вплоть до рабочих мест [3].

Движущим экономическим мотивом предпринимательской деятельности является повышение финансовых результатов своей деятельности, так как значительная часть прибыли расходуется на дальнейшее совершенствование технологий, выплаты заработной платы рабочим, и относительно небольшая часть выступает в качестве чистой прибыли предприятия. Большую роль играет также самоутверждение личности, когда предпринимательство становится образом жизни [7].

Несмотря на нестабильную экономическую обстановку, российское предпринимательство развивается. На рисунке 1 можно увидеть количество российских предприятий по данным на 2016 год [4].

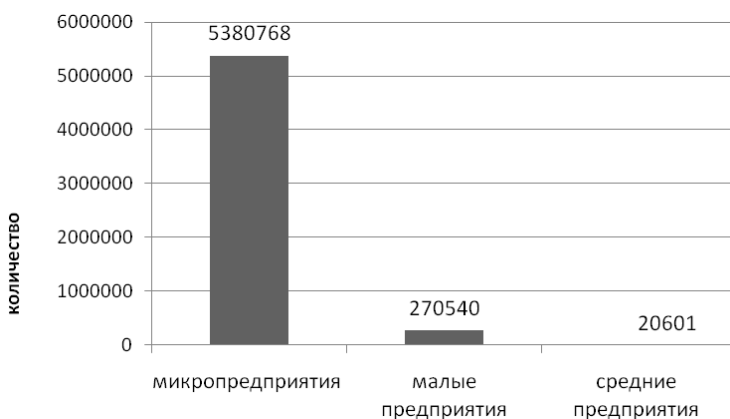


Рис. 1. Количество предприятий в России на 2016 год

Общее количество предприятий в России, включая юридически лица и индивидуальных предпринимателей, на 2016 год составляет 5 671 909. На микропредприятия приходится 94,87 %, на малые предприятия – 4,77 % и на средние примерно 0,36 % от общего числа.

На рисунке 2 можно увидеть наглядно размер российских предприятий и объем их годовой выручки [4].



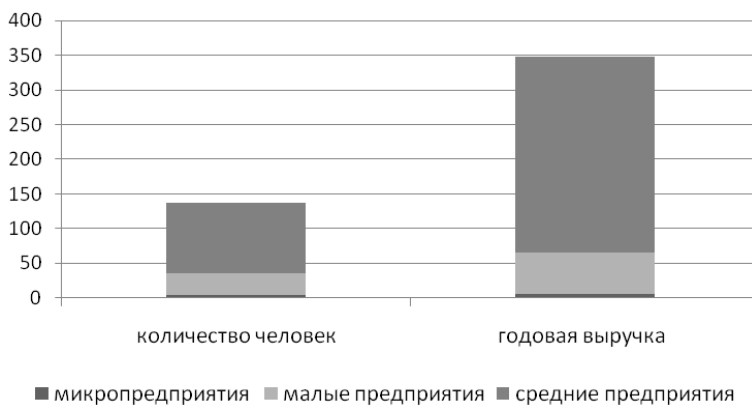


Рис. 2. Размеры и годовая выручка предприятий России

В среднем на микропредприятиях работают до 10 человек, на малом предприятии – 15-70 человек, на среднем предприятии до 200 человек. Годовая выручка микропредприятия составляет 120 млн. руб., малого – почти 800 млн. руб., среднего предприятия – 2 млрд. руб.

Доля малых и средних предприятий в развитых стран, таких как США, Китай, Германия, Франция, Великобритания, Япония, Южная Корея составляет 50-60 %, а в России меньше 10 %. Этот показатель необходимо увеличивать, так как развитие предпринимательства, особенно малых и средних предприятий, является ключевым фактором экономического роста страны. Благодаря им рождаются инновации, изменяющие экономическую и социальную жизнь.

Осуществление предпринимательской деятельности на эффективном уровне возможно лишь при наличии предпринимательской среды, под которой понимается, прежде всего, рынок, рыночная система отношений, а также личная свобода предпринимателя, позволяющая принимать решения, которые будут эффективными для его деятельности.

Развитие предпринимательства в регионах Российской Федерации на современном этапе сталкивается с многочисленными проблемами [5]:

- действующее законодательство;
- труднодоступность ресурсов;
- сложность доступа к сведениям о продукте, конкуренте;

- нестабильная экономическая ситуация в стране;
- налоговые сборы и пошлины;
- уровень квалификации предпринимателей;
- длительное оформление документов, особенно на землю.

Медленно и зачастую неупорядоченно формируется законодательная база предпринимательства. Высокие налоговые ставки лишают предпринимателей значительной части конечного финансового результата. Выявляется необходимость изменения экономического стимулирования инновационной деятельности предприятий за счет изменения их налогового бремени [3]. Свободе хозяйственной деятельности, договоров и объединений противостоит монополия хозяйства, которую нельзя отменить только волевым решением, поскольку экономические структуры России десятилетиями создавались как монополии. Товарно-денежный обмен в России сильно затруднен несовершенством финансово-кредитных отношений, а так же высокими темпами инфляции.

Улучшение систем поддержки предпринимательства – необходимое условие для достижения экономического роста России. Существует пропорциональная зависимость между государственной системой мер поддержки развития предпринимательства и показателями эффективности деятельности предпринимательских структур [6].

Сегодня можно говорить о некотором застое в российском предпринимательстве, обусловленном непростой экономической ситуацией. Существует потребность в глобальных изменениях.

Наиболее вероятный сценарий дальнейшего развития предпринимательской деятельности будут определять [5]:

- степень зрелости предпринимательства;
- склонность к инновациям, направленным на обновление производства и создание новых конкурентоспособных товаров;
- развитие транспортной инфраструктуры;
- развитие человеческого капитала, который позволит эффективно решать проблему повышения конкурентоспособности российской экономики;
- макроэкономическая стабильность: устойчивый валютный курс, низкая инфляция, умеренный дефицит государственного бюджета, остановка роста тарифов на базовые ресурсы производства.

Частный бизнес уже не сможет покрывать рост цен на базовые ресурсы, перекладывая возрастающие издержки на потребителя, потому что уже сегодня конкурентное давление импортеров активно оказывается на отечественных потребителей. Ярким примером одной из таких ситуаций служит ОАО «Автоваз», который заявил о прекращении закупок листов стали у отечественных производителей, из-за высоких издержек на оплату труда и транспорта. Подобные процессы неизбежно будут набирать обороты.

Предпринимательство является источником создания новых рабочих мест и обеспечения занятости населения, удовлетворяет потребительский спрос, является источником доходов государства и двигателем экономического роста. Для формирования предпринимательской деятельности необходимы определенные социальные, экономические, правовые и технологические условия [2].

На экономическую обстановку существенно влияют наличие и доступность денежных ресурсов, величина заемных средств. Вплотную к экономическим условиям примыкают социальные – стремление покупателей приобретать товары. Технологическая среда отражает уровень научного и технического развития, который воздействует на предпринимательство через автоматизацию производства, совершенствования технологий [2].

На сегодняшний день в российском предпринимательстве наблюдается дисбаланс – доминирование предприятий торговли. К 2020 году планируется в два раза увеличить долю малого предпринимательства в сфере услуг и в пять раз – малого предпринимательства в сфере социальных услуг и инноваций [2].

Однако, в целом, предпринимательская деятельность в России развивается. Ежегодный прирост составляет примерно 5 %. Государству необходимо предоставить отлаженную систему поддержки. Необходима корректировка многих законов, субсидирование, ликвидация административных барьеров, серьезная борьба с коррупцией, оптимизация налоговой и кредитной систем.

### **Список литературы:**

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016) // «Собрание законодательства РФ». – 05.12.1994. – N 32. – Ст. 3301.

2. Гарнова В. Текущее состояние и перспективы развития предпринимательской деятельности в России / В. Гарнова // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2014. – № 1. – С. 217-223.

3. Осипов В.А. Организация взаимодействия властных и предпринимательских структур в целях инновационного развития экономики Приморского края / В.А. Осипов, Я.В. Горобец // Вестник ТГЭУ. – 2012. – № 4. – С. 12-22.

4. Динамика развития предпринимательства в России [Электронный ресурс] // Garant.ru. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/infografika/516275/>.

5. Баранов А.А. Динамика развития предпринимательской деятельности в современной экономике / А.А. Баранов, Е.С. Недорезова // Международный студенческий научный вестник. – 2016. – № 2. – С. 1-12.

6. Ворожбит О.Ю. Предпринимательская среда как фактор взаимодействия предпринимательских структур / О.Ю. Ворожбит, Н.Ю. Титова // Экономический вестник пермского университета. – 2014. – № 1 (20). – С. 134-139.

7. Кузьмичева И.А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации / И.А. Кузьмичева, С.О. Некрасов // Экономические науки в России и за рубежом. – 2014. – № 15. – С. 75-77.

## **PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SPHERE OF SOCIAL SERVICES: RUSSIAN KEY TENDENCIES**

© **Samofatova K.A.**<sup>1</sup>

FGBOU VO «Russian State Social University», Moscow

The main tendencies of PPP development in the social sphere of the Russian Federation have been identified in the paper. The statistics of PPP projects in the social sphere in the context of industries and forms of implementation of PPP projects have been considered in the paper. The ranking of the social sector in terms of priority for investors (PPP participants) have been presented in the paper.

**Keywords:** public-private partnership, social sphere, key tendencies, problem, social maintenance.

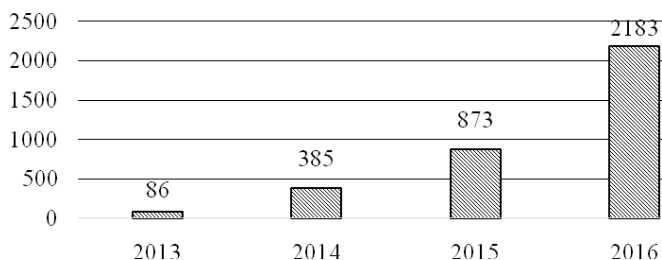
---

<sup>1</sup> Аспирант.

As of January 1, 2017, there are 2446 public-private partnership (hereinafter referred to as «PPP») projects on the territory of the Russian Federation, which are located at different stages of development and implementation and represented on [6]:

- federal level – 17 projects;
- regional level – 238 projects;
- municipal level – 2191 project.

It should be noted that 2183 PPP projects in 2016 have passed through the stage of commercial closure (the signing of agreements / contracts) and the aggregate investment obligations (obligations to finance the creation / construction / reconstruction) of the public and private parties amount to 2.040 trillion rubles, of which private liabilities partners are 1.336 trillion rubles (65,4 %) (Fig. 1).



*Fig. 1.* The dynamics of PPP projects in the Russian Federation that have passed the stage of commercial closure in 2013-2016, units

*Source:* compiled by the author on the basis of the source [6].

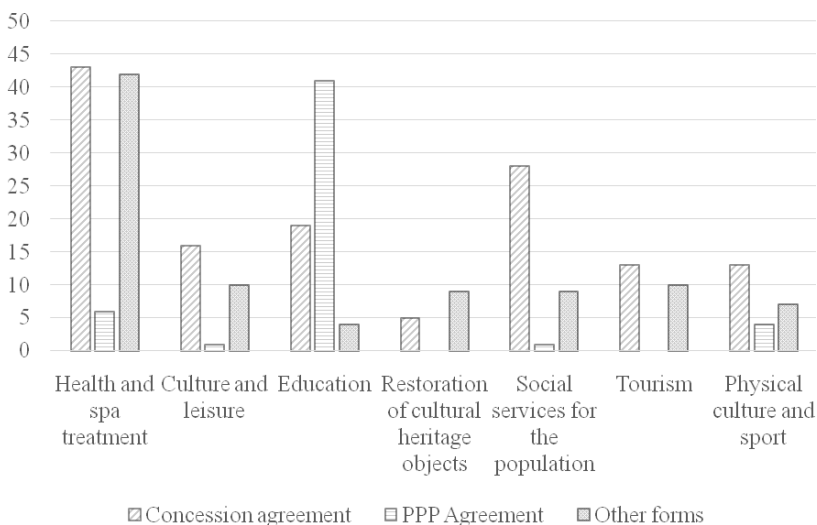
It should be emphasized that compared to 2013-2015 the market for PPP projects in 2016 showed an extremely high average annual growth rate (CAGR = 124.5 %) in quantitative terms. This is largely due to the development of legislation on concession agreements: a significant impetus was given to investments in housing and communal services (housing and communal services), additional guarantee tools for investors appeared; a private concession initiative was introduced.

As of January 1, 2017 it was stated such Russian projects as [6]:

- 281 projects in social infrastructure;
- 68 projects in the transport infrastructure;

- 25 projects in the information and communication infrastructures;
- 12 projects in the improvement and the necessary engineering infrastructures;
- 2 projects in agricultural and hunting infrastructures;
- 1 project in the industrial infrastructure.

281 projects are being implemented in a breakdown by forms in the social sphere of the Russian Federation (figure 2).



*Fig. 2. Statistics of the PPP projects implementation in the social sphere in the context of the forms in 2016*

*Source:* compiled by the author on the basis of the source.

The figure shows that the predominant form of PPP projects implementation in the social sphere is a concession – 137 projects (49,0 %). First of all, this is due to the thoroughness of the legislative framework, which is represented by: Federal Law № 115-FZ «On Concession Agreements», Model Concession Agreements approved by the Government of the Russian Federation with respect to health, culture and housing, as well as regional regulations.

The possibility of concession with the participation of social institutions is currently limited, since according to the Law № 115-FZ «On concession agree-

ments», only the owners of the objects of the agreement can act as concedents, and budget and autonomous institutions are not such entities.

The results of the analysis of scientific, theoretical and empirical studies made it possible to identify the main trends in the development of PPPs in the social sphere of the Russian Federation [3,6,7]:

1. The growth in the number of projects, primarily in such sectors of the social sphere as housing and communal services, education, health.

Ranking of social sphere branches by priority for investors (participants of PPP) is presented as follows (in terms of investments and number of projects):

1.1. Housing and communal services, characterized by a high level of depreciation of equipment, is a priority sector of the social sphere and requires a comprehensive modernization of the communal infrastructure. HCS has a significant potential for effective implementation of PPP projects, which is primarily due to the possibility of receiving significant payments at low tariffs and a high level of losses. More often, PPP projects are encountered when creating new and reconstructing existing water supply and sanitation systems, heat supply, gas supply, energy supply, sewerage, and communications.

1.2. Education, in particular, pre-school, primary general, basic general and secondary general. Taking into account the growth of the birth rate practically throughout the entire territory of the Russian Federation and the positive indicators of the natural and migratory population growth, the permanently increasing demand for places in kindergartens and schools has led to the growth of PPP projects for their construction, reconstruction and operation. In 2015, 58 projects in the field of education passed the stage of commercial closure (see Figure 2). As for secondary and higher vocational education, then agreeing with Tkachenko MV [6], we believe that the associated infrastructure of the education sector has a high potential for concluding PPP agreements: dormitories, production workshops for training the working professions, testing laboratories, experimental sites.

1.3. Health care, on the one hand, is characterized by a high level of depreciation of fixed assets, large-scale costs in the construction of infrastructure facilities, as well as tangible gaps in financing in certain regions of the Russian Federation. On the other hand, taking into account the accumulated experience of law enforcement practice, as well as the possibility of return of investments through

guaranteed cash flow through the system of compulsory medical insurance and the implementation of paid services, health is a promising sector of the social sphere for long-term agreements between the state and business structures (54 projects PPP in the health care sector passed the stage of commercial closure in 2015) [6].

1.4. Social protection of the population. In 2015, 24 agreements on PPP were concluded (see Figure 2). The highest potential in this area is the construction, reconstruction and operation of inpatient facilities, namely gerontological centers, boarding houses for the elderly, rehabilitation centers, social and labor adaptation of people with disabilities, and psycho-neurological boarding schools. The effectiveness of such projects is determined both by the high demand on the part of the clients and by the possibility of returning the invested investments through the provision of paid services.

1.5. Physical Culture and sport. Among the infrastructure facilities of this sector of the social sphere, sports and recreation complexes, swimming pools are most often included in PPP projects. In 2015, 16 projects passed the stage of commercial closure (see Figure 2).

2. Growth in the average volume of investments in PPP projects in the social sphere: the cost of projects ranges from 9 million to 56 million rubles.

3. Structural transformation of the PPP process in the social sphere: scaling up the use of concessions, PPP agreements and life-cycle contracts, while reducing the share of lease agreements and government contracts [6].

4. Growth in the number of information portals on PPPs (federal portal «Infrastructure and Public-Private Partnerships in Russia», Public-Private Partnership Development Center, Unified PPP Information System in Russia, Public-Private Partnership Development Institute).

5. The reorientation of the social sphere (with the exception of health care) to a greater extent to compensate the investor's expenses for the construction / reconstruction of the facility than to improve the quality of the service provided through the operator's competencies.

The variety of forms and types of PPPs is a sufficiently mobile and flexible toolkit, which from a legal point of view can be sufficiently mobile and effectively used to achieve specific federal, regional and municipal tasks. Particularly acute need for new forms and types of PPP and PPP is experienced by sectoral in-



frastructure projects. Therefore, in the regulatory and legal regulation of PPPs in Russia, there is a need to eliminate sectoral restrictions for the application of a number of forms, types and mechanisms of PPPs.

Thus, the advantages of PPP as a mutually beneficial union of a public and private partner should be attributed: increasing accessibility, improving the quality of services; ensuring consistency between the objectives of the project, the requests of consumers and the work (services) performed; reduction of corruption; development of infrastructure, creation of an effective system of production of general social benefits. Obviously, the institution of public-private partnership can be an excellent legal and economic instrument for the modernization of the Russian Federation, but for this it is necessary at least to unify the current legislation by introducing the above amendments into its content.

### References:

1. Federalnyiy zakon «O gosudarstvenno-chastnom partnerstve, munitsipalno-chastnom partnerstve v Rossiyskoy Federatsii i vnesenii izmeneniy v otdelnyie zakonodatelnyie aktyi Rossiyskoy Federatsii» ot 13.07.2015 N 224-FZ (red. ot 03.07.2016 g.) [Elektronnyiy resurs] – Rezhim dostupa: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/).

2. Akyulov R.I. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v razvitii sotsialnoy sferyi rossiyskikh regionov: problemy i perspektivy [Tekst] / R.I. Akyulov // *Ekonomika i politika*. – 2015. – № 2 (5). – S. 5-10.

3. Andryuschenko G.I. Riski realizatsii proektov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva // V sbornike: *Prioritetnyie zadachi i strategii razvitiya ekonomiki i menedzhmenta sbornik nauchnyih trudov po itogam mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*. 2017. S. 8-10.

4. Andryuschenko G.I., Soloduha P.V. Sostoyanie gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v sotsialnoy sfere // V sbornike: *Nauchnyie issledovaniya v oblasti ekonomiki i menedzhmenta sbornik nauchnyih trudov po itogam mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*. 2017. S. 8-10.

5. Egorova N.E., Tramova A.M. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak effektivnyiy mehanizm realizatsii strategicheskikh proektov [Tekst] / N.E. Egorova, A.M. Tramova // *Ekonomika i predprinimatelstvo*. – 2015. – № 8-1 (61-1). – S. 389-392.

6. Issledovanie «Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v Rossii 2016-2017: tekushee sostoyanie i trendy, reyting regionov» / Assotsiatsiya «Tsentr razvitiya GChP». – M.: Assotsiatsiya «Tsentr razvitiya GChP», 2016. – 32 s.

7. Sayt Tsentra razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://pppcenter.ru/>.

## КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

© Смирнова Е.А.<sup>1</sup>

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,  
г. Владивосток

В статье рассматривается актуальность кредитной политики коммерческого банка, ее значимость для коммерческих банков. Представлены основные причины, которые сигнализируют руководству о неэффективности кредитной политики, а также разобран перечень нормативных документов, на которые обязательно нужно обратить внимание при планировании целей и задач кредитной политики коммерческого банка.

**Ключевые слова:** кредитная политика, коммерческий банк, кредитный риск, успешная кредитная политика, факторы, кредитование, банковское дело, этапы кредитования, нормативные документы, федеральный закон, инструкция Центрального Банка Российской Федерации.

На сегодняшний день актуальность грамотно выстроенной кредитной политики коммерческого банка неоспорима, так как благодаря ей банк определяет цели и ставит задачи для достижения максимизации прибыли при минимальном уровне риска. А в случае достижения данной цели в условиях современной рыночной экономики он может представлять конкурентоспособность в аспектах кредитования в сравнении с аналогичными банками, предоставляющими аналогичные услуги.

---

<sup>1</sup> Студент 4 курса кафедры Экономики.

Кредитная политика – это система мер в области кредитования клиентов, осуществляемых банком для реализации его стратегии и тактики в данном регионе в определенный период времени [1].

Фраза «успешная кредитная политика» ассоциируется с увеличением доходности банка в будущем и снижении кредитного риска. Кредитный риск коммерческого банка определяется, как «основная причина банкротства предпринимательских структур, связанная с риском невыполнения дебитором своих обязательств перед поставщиком товаров или услуг (основным видом такого риска является дефолт)» [2]. Поэтому во избежание негативных последствий данного риска банкам рекомендуется в своей кредитной политике составлять систему контроля рисков, через которую будут проходить все сделки, которые связаны с кредитным риском. Цель данного контроля заключается в выполнении строгого соблюдения внутренних процедур и политик банка.

Формирование грамотно выстроенной кредитной политики банка является одним из важных этапов планирования его направлений деятельности, на основе которой должны будут определены конкретные, а главное, реальные цели коммерческого банка, решение которых приведет к заранее определенным результатам. В противном случае, следует пересмотреть кредитную политику, выявить ее недостатки и скорректировать негативные моменты, которые не привели к ожидаемым результатам. Важно помнить, что кредитная политика – это документ, который должен пересматриваться раз в год в зависимости от меняющихся экономических условий.

Так, например, сигналом для пересмотра кредитной политики могут послужить следующие макроэкономические факторы:

- состояние экономики страны;
- денежно-кредитная политика Центрального Банка России;
- финансовая политика Правительства России.

Еще одним сигналом могут стать региональные факторы, которые при-  
сущи региону, в котором расположен банк:

- состояние экономики в регионе и отраслях, обслуживаемых банком;
- клиенты банка, их потребность в кредите;
- банки-конкуренты в регионе;
- другие факторы.

Кредитную политику коммерческого банка в большинстве случаев разрабатывает президент банка, вице-президент или кредитный комитет. Помимо всего прочего, она закрепляет во внутренних документах позицию руководства банка по следующим вопросам:

- какие объекты будет кредитовать банк;
- какие виды кредитов будут предоставлять и в каких размерах;
- какие условия кредитования существуют в банке;
- как будут обслуживаться клиенты;
- как будет возвращен кредит;
- другие.

Решение данных вопросов для банка имеет немаловажную роль, так как позволяет руководству видеть, как будет функционировать банк, что необходимо делать, а также это позволит упростить работу для оперативного принятия решения, потому что вся деятельность будет разбита на группы, неэффективность которой можно будет решить путем анализа эффективности. Например, почему у банка «XXX» кредиты «расходятся» по клиентам, а наш банк не может выдать и одного. Наверное, нужно посмотреть, а какие ставки использует банк «XXX», а может быть у этого банка сейчас проходит выгодное предложение, например, клиентам впервые взявшие кредит предоставляется месяц беспроцентного пользования полученных средств и т.д.

Банку необходимо иметь представление о каждой отрасли экономики, которую он собирается кредитовать. Для банка решением вопросов по изучению отраслей в экономике занимается аналитическое подразделение, которое постоянно осуществляет анализ и занимается отслеживанием важных отраслей экономики для банка.

В своей практике коммерческие банки в большинстве случаев используют следующую последовательность кредитования или этапы кредитования.

Этапы кредитования:

1. Предварительная работа по предоставлению кредита (состав будущих заемщиков, виды кредитования, стандарты оценки кредитоспособности, процентные ставки, методы обеспечения возвратности и др.).
2. Оформление кредита (формы документов, технология выдачи кредита, контроль за правильным оформлением выдачи кредита).

3. Управление кредитом (порядок управления кредитным портфелем, контроль за исполнением кредитных договоров, условия продления просроченных кредитов, порядок покрытия кредита) [3].

В настоящее время существует несколько нормативных документов, которые относятся к регулированию кредитной политики коммерческих банков и которые банки должны учитывать при составлении своей кредитной политики:

1. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 N 86-ФЗ. Данный закон можно рассматривать как документ правового регулирования. В главе 7 «Денежно-кредитная политика» в статье 38 говорится, что «нормативы обязательных резервов не могут превышать 20 % обязательств кредитной организации и могут быть дифференцированными для банков с универсальной лицензией, банков с базовой лицензией и небанковских кредитных организаций» [4]. В случае невыполнения данного требования банк рискует лишиться лицензии. В главе 10 «Банковское регулирование и банковский надзор» в статье 56 сказано, что: «Банк России является органом банковского регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций» [4]. Банк России систематически осуществляет надзор за соблюдением банковского законодательства всеми кредитными организациями, а также контроль за соблюдением его нормативных актов.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 26.07.2017) «О банках и банковской деятельности». Один из основных законов на который должна опираться любая кредитная организация. Именно в нем прописано, что и как должно функционировать в банке. В законе описано вплоть до правильного определения фирменного наименования кредитной организации. В главе 1 в статье 5 «Банковские операции и другие сделки кредитной организации» описаны операции, которые банк может осуществлять, а какие виды операций запрещены. Только после определения операций, которые банк собирается осуществлять и после их сверки с данным законом, банк может определять свои цели и задачи в кредитной политике. В главе 2 в статье 20 «Основания для отзыва у кредитной организации

лицензии на осуществление банковских операций» [5]. Например, одной из причин может стать неоднократное осуществление банковских операций, не предусмотренных указанной лицензией. В главе 4 в статье 29 «Процентные ставки по кредитам, вкладам (депозитам) и комиссионное вознаграждение по операциям кредитной организации» регулируются процентные ставки по кредитам. Суть данной статьи раскрывается в том, что «банк не имеет права в одностороннем порядке изменять процентные ставки по кредитам и порядок их определения, в свою очередь и кредитная организация по кредитному договору так же не может в одностороннем порядке сократить срок действия этого договора, увеличить размер процентов и изменить порядок их определения, увеличить или установить комиссионное вознаграждение по операциям, за исключением случаев, предусмотренных федеральным законом» [5].

3. Положение Центрального Банка Российской Федерации 28 июня 2017 г. 590-П «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности», где говорится о том, что уполномоченный орган управления банком должен принять внутренние документы, в которых должны быть отражены вопросы классификации кредитов и формирования соответствующих резервов в соответствии с требованиями данного положения. Это нужно для того чтобы в случае неисполнения заемщиком требований банка в отношении полученного кредита, банк смог бы за счет своих резервов «сгладить» ситуацию с нехваткой денежных средств [6].
4. Инструкция Банка России от 28.06.2017 N 180-И «Об обязательных нормативах банков». В ней установлены числовые значения и составлена методика расчета обязательных нормативов банков. В число нормативов входит, например, такой норматив как норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, максимального размера крупных кредитных рисков, максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) [7].

В заключении хочется отметить, что кредитная политика коммерческого банка не всегда может быть успешно реализована, и конечно все зависит не только от руководства, принимающего решение о ее утверждении. На эффективность реализации кредитной политики немаловажное, а в некоторых случаях значимое, влияние оказывают ряд всевозможных факторов, начиная от внутрибанковских и заканчивая факторами на макроуровне, которые также способны влиять на эффективность кредитной политики. Для того чтобы своевременно выявить причины, которые не приводят к необходимому результату, рекомендуется ежегодно анализировать полученные результаты. Анализ позволит своевременно решать проблемы и с учетом его результатов руководство банка будет проинформировано о факторах, тормозящих эффективность, что позволит оперативно внести коррективы в кредитную политику. А в будущем знать недостатки, которые стоит в целом устранить в политике банка. О том, как избежать риски [8] в сегодняшних экономических условиях – решением этого вопроса занимаются многие руководители банков, особенно те, кто заинтересован повышать свою доходность из года в год, что требует Центральный Банк Российской Федерации, и что тем самым повышает рейтинг банка в системе.

### **Список литературы:**

1. Стародубцева Е.Б. Банковское дело: учебник / Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 288 с.
2. Абдуллаева М.Х. Виды финансовых рисков, присущих АО «Альфа-Банка» / М.Х. Абдуллаева, Б.М. Ёкубов, И.А. Кузьмичева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2017. – Т. 6, № 2 (19). – С. 148-150.
3. Тавасиев А.М. Банковское кредитование: учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков. – М.: Инфра-М, 2018. – 368 с.
4. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 18.07.2017) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_37570/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/).
5. О банках и банковской деятельности: федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1ФЗ (ред. от 26.07.2017) [Электронный ресурс] // СПС «Кон-

сультантПлюс». – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5842/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/).

6. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности: положение ЦБ РФ от 28 июня 2017 г. 590-П [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_220089/eeb5679e3c5ccae487c71b3bcf35b0a558df9/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220089/eeb5679e3c5ccae487c71b3bcf35b0a558df9/).

7. Об обязательных нормативах банков: инструкция Банка России от 28.06.2017 N 180-И [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_220206/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220206/).

8. Кузьмичева И.А., Подколзина Э.А. Система управления банковскими рисками // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-25. – С. 5635-5638.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ПОНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**© Смицких К.В.<sup>1</sup>, Пашук Н.Р.<sup>2</sup>**

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет  
экономики и сервиса», г. Владивосток

В экономической науке существует несколько теоретико-методологических подходов к определению сущности эффективности предпринимательской деятельности: эффективность рассматривается как соотношение затрат и результатов, как средство или степень достижения результатов или же как степень использования влияющих на неё факторов. Помимо этого, многие исследователи подразделяют эффективность на статическую и динамическую. В рамках данной работы авторами определены различные интерпретации термина, эффективность, рассмотрены основные исследовательские подходы к определению

---

<sup>1</sup> Доцент кафедры Управления, кандидат экономических наук.

<sup>2</sup> Ассистент кафедры Управления.



эффективности предпринимательства, выявлены основные недостатки и достоинства данных подходов.

**Ключевые слова:** эффективность предпринимательства, предпринимательство, предпринимательская деятельность, понятие эффективности.

В настоящее время эффективность, как комплексной характеристика предпринимательской деятельности, представляет собой инструмент, позволяющий оценить в совокупности результаты развития предпринимательства с позиции как внутреннего, так и внешнего процесса. С экономической точки зрения, эффективность представляет собой исключительно степень доходности, выгодности, относительный показатель, в числителе которого – результаты, а в знаменателе – затраты. Между тем понятие эффективности весьма многогранное [1].

Эффективность предпринимательской деятельности характеризует степень полученного эффекта от использования тех или иных затрат и ресурсов в краткосрочном периоде.

Основная цель данной работы – выявление основных исследовательских подходов к определению эффективности предпринимательства, их основных достоинств и недостатков. Основными методами научного исследования, используемые для написания работы, являются анализ и обобщение.

На основе анализа исследований литературы, посвященной определению эффективности предпринимательской деятельности, автором предложена типология подходов с точки зрения ее традиционного понимания:

- 1) эффективность предпринимательской деятельности как соотношение затрат (ресурсов) и результатов;
  - 2) эффективность предпринимательской деятельности как средство достижения результатов и удовлетворение потребностей субъектов рыночных отношений.
  - 3) эффективность развития предпринимательства как степень достижения социальных и экономических целей общественного развития;
  - 4) эффективность развития предпринимательства как степень использования влияющих на нее факторов;
  - 5) эффективность развития предпринимательства в контексте региона.
1. Эффективность предпринимательской деятельности как соотношение результатов и затрат ресурсов.

Этот подход позволяет детализировать сопоставление результата предпринимательской деятельности либо с затратами и ресурсами, либо с расходами, а эффективность рассматривать как способность предпринимательской структуры достигать максимальных результатов при фиксированных расходах и способность минимизировать затраты и ресурсы при достижении результатов.

Рикардо Д. и Парето В. определяют эффективность деятельности как превышение результата над затратами за счет максимального использования производственных ресурсов [2].

Мейер М.В. считает, что производство является эффективным, если при заданных объемах производственных ресурсов за счет их перераспределения нельзя увеличить производство хотя бы одного блага без уменьшения производства других благ [3].

Мароши М. считает, что эффективной можно считать лишь ту деятельность, которая успешно достигает своих целей, а именно, когда затраты и результаты (ее входы и выходы) являются удовлетворительными [4].

Друкер П. рассматривает эффективность предпринимательской деятельности как максимально выгодное соотношение между совокупными затратами и экономическим результатом [5].

Козырев В.М. утверждает, что экономический смысл эффективности состоит в том, чтобы выяснить: какой ценой, какими затратами и какой величиной ресурсов получены данные результаты [6].

Обобщая представленные мнения, можно выделить следующие преимущества: учет фактической характеристики количества потребленных ресурсов, отнесенных на затраты, возникающих в ходе осуществления предпринимательской деятельности, что позволяет выявлять и количественно оценивать динамику изменения эффективности потребленных ресурсов.

Основной недостаток заключается в отсутствии возможности раскрыть качественные характеристики примененных ресурсов или произведенных затрат в предпринимательской деятельности, вследствие чего сопоставление с конечным результатом может дать некорректную оценку.

2. Эффективность предпринимательской деятельности как средство достижения результатов и удовлетворение потребностей субъектов рыночных отношений.

При данном подходе эффективность предпринимательской деятельности рассматривается через систему общественных ценностей, при этом учитываются как экономическая выгода, так и социальная направленность эффективности предпринимательской деятельности в контексте рынка.

Как считают О.Г. Чарыкова и Н.Е. Белошапкина, определение эффективности предпринимательской деятельности должно охватывать как экономическую доступность продовольствия с учетом социальной дифференциации населения, так и физическую доступность, включающую анализ современного состояния и потенциальных возможностей развития продовольственного рынка [7, 8].

Однако Е.Н. Астанкова в своем определении выделяет только социальную эффективность, предполагая, что эффективность – это достижение конечной цели любой формы организации общественного производства, а именно удовлетворение потребностей людей [9].

По мнению Э.О. Цатурияна и П. Рыбалкина, сущность эффективности предпринимательской деятельности состоит в том, чтобы при наименьших затратах средств труда и имеющихся ресурсов обеспечить полное удовлетворение потребностей общества [10, 11].

С позиции данного определения Е.В. Сибирская и Л.В. Овешникова выделяют целевую (функциональную), технологическую, институциональную и прочие виды эффективности, включаемые в общую (интегральную) систему эффективности. Следует отметить, что при данном подходе учитывается степень удовлетворения социальных запросов общества, за счет чего снижается социальная напряженность [12].

Ключевой особенностью рассматриваемого подхода является определение эффективности предпринимательской деятельности в контексте удовлетворения потребностей субъектов рыночного хозяйствования, функционирующих в конкурентной среде. При этом в условиях выраженного несовершенства рыночной конкуренции, эффективность предпринимательской деятельности сводится лишь к увеличению предпринимательского дохода.

Основным недостатком представленного подхода является тот факт, что степень удовлетворения невозможно измерить, а значит и соотнести с конечными результатами.

Таким образом, анализ мнений сторонников, рассматривающих эффективность предпринимательской деятельности, позволил сделать вывод, что эффективность анализируется ими в контексте текущей деятельности как общая характеристика полученного результата (эффекта) и затраченных ресурсов, в свою очередь, более перспективно рассматривать пролонгированный эффект от предпринимательства, который может характеризоваться долгосрочным проявлением результатов его развития.

3. Эффективность развития предпринимательства как степень достижения социальных и экономических целей общественного развития.

В настоящем подходе рассматривается широкая трактовка эффективности развития предпринимательства, с выделением целевой составляющей, при этом эффективность будет характеризоваться степенью достижения целей, поставленных субъектами общественных отношений.

Беспалов М.В. и Полунина Н.Л. рассматривают эффективность развития предпринимательства как процесс активной деятельности, направленной на достижение сознательно поставленных социальных и экономических целей [13, 14].

Следует отметить определение И.А. Минакова, который считает, что эффективность развития – это экономическая категория, отражающая действие экономических законов и выражающая степень достижения основных целей, характерных для расширенного воспроизводства [15].

Он выделяет следующие виды эффективности: производственно-технологическую, производственно-экономическую, социально-экономическую, эколого-экономическую. Некоторые исследователи выделяют отраслевую эффективность, которая отражает результативность использования ресурсного потенциала и потребленных ресурсов.

Преимущество данного подхода состоит в том, что при рассмотрении эффективности, его представители подчеркивали не только экономические, но и социальные цели развития предпринимательства, в контексте внешней среды его функционирования. Достижение целей, по мнению авторов, способно обеспечить удовлетворение интересов различных участников общественных отношений. Особенность данного подхода состоит в учете долгосрочного характера целей и их содержания, а результатов развития предпринимательства. К его недостаткам можно отнести сложность измерения

(оценивания); невозможность приведения к узкому кругу показателей, поддающихся однозначной интерпретации; отсутствие сопоставления целей и затрат на их достижение.

4. Эффективность развития предпринимательства как степень использования влияющих на нее факторов.

В данном подходе эффективность развития предпринимательства рассматривается с точки зрения использования влияющих на нее факторов, которые в основном имеют долгосрочный и латентный характер проявления.

Так, Н.Л. Полунина выделяет внутренние факторы, внешние факторы макросреды и микросреды, и считает, что эффективность развития предпринимательства – как социальная, так и экономическая – выражается в правильной комбинации перечисленных факторов [16].

Котлер Ф. считает, что эффективность развития предпринимательства представляет собой систему факторов внутренней и внешней среды, формирование которых зависит от конкретных условий, видов, времени, места деятельности предпринимательской структуры [17].

Нечаева С.Н. и Малицкая В.Б., рассматривая эффективность развития предпринимательства, предлагают классифицировать факторы на экстенсивные и интенсивные [18].

Шакиров Ф.К. обобщенно характеризует эффективность развития как степень использования экономических и социальных факторов [19].

Щербаков А.И. и Новожилов В.В. определяют экономическую эффективность как «соотношение полезного результата и затрат факторов производственного процесса» [20, 21].

Таким образом, рассматриваемый подход обладает рядом особенностей, в частности его сторонники рассматривают большинство хозяйственных процессов через систему факторов и придерживаются варьируемого перечня факторов. Недостатком его можно считать то обстоятельство, что некоторые факторы невозможно оценить. В определениях недостаточно проработаны вопросы учета территориальных особенностей, специализации и экономических связей предпринимательских структур.

5. Эффективность развития предпринимательства в контексте региона (с позиции регионального подхода).

Вместе с тем в литературе встречается рассмотрение социально-экономической эффективности развития в контексте региональной системы, как правило, в трех аспектах. Во-первых, она может служить объектом государственного регулирования и управления и хозяйственной деятельности различных производственных, финансовых и иных структур. Во-вторых, региональная система, являясь подсистемой более крупной системы национальной экономики, может сама выступать хозяйствующим субъектом в виде заказчика программ регионального развития, эмитента региональных ценных бумаг и т.п. В-третьих, региональная система является внешней средой для других хозяйствующих субъектов, действующих на ее территории. Региональная система является сложной, взаимосвязанной по своим элементам и саморазвивающейся, удовлетворяя всем системным принципам [22].

Вопросы развития региональной системы рассматривались и в исследованиях Института экономики Уральского отделения РАН. Так С.В. Дорошенко, рассматривая вопросы саморазвития региона, определяет данное понятие «как реализацию способности региона к относительно самостоятельному целенаправленному качественному расширенному воспроизводству имеющихся ресурсов в условиях средовых взаимодействий». В таком контексте учитывается значимость среды, определяющей условия функционирования региона, подчеркиваются самостоятельный характер его развития и необходимость целеполагания для его успешной деятельности в условиях ограниченных ресурсов [23].

В коллективной работе исследователей Института экономики УрО РАН «Саморазвивающиеся социально-экономические системы: теория, методология, прогнозные оценки» выделены и обобщены следующие их характеристики:

- 1) открытость и взаимодействие с внешней средой;
- 2) индивидуальность протекающих процессов;
- 3) наличие целей развития и критериев их достижения;
- 4) высокая автономность отдельных элементов;
- 5) баланс стабильных и изменчивых элементов;
- 6) циклический характер развития;
- 7) оперативная адаптация к внешним условиям;

- 8) взаимосвязь и многофункциональность структур всех уровней;
- 9) наличие необходимых для саморазвития системы ресурсов;
- 10) ограниченность имеющихся ресурсов;
- 11) наличие «внутреннего управляющего блока», способного проводить целенаправленный отбор [24].

Исходя из представленных выше особенностей можно сказать, что предпринимательство обладает большинством данных признаков, оно открыто и постоянно взаимодействует со сложившейся региональной средой и с другими предпринимательскими организациями на межрегиональном уровне, действует в условиях ограниченных ресурсов.

Отсюда – предпринимательство может быть рассмотрено как саморазвивающаяся система, являющаяся частью региональной социально-экономической системы, и его стремление к максимизации конечных результатов способно задействовать механизмы саморазвития для выхода из нестабильных условий, при этом, как отмечает А.И. Татаркин, инициатива руководителей и населения регионов и муниципалитетов по созданию бизнес-инфраструктуры повышает его эффективность [24].

Таким образом, рассмотрение эффективности развития предпринимательства с позиции регионального подхода, позволяет определить его значимость в социально-экономическом функционировании территории, однако недостаточно внимание уделяется результатам развития предпринимательства, влияющих на социально-экономическое функционирование региона в долгосрочном периоде.

Как показывает мировой опыт, эффективности развития предпринимательства способствуют результативные и действенные меры государственной политики поддержки предпринимательства. Некоторые авторы результативность использования выделенных средств на поддержку предпринимательства, рассматривали с точки зрения социального и экономического эффекта от его развития.

В свою очередь, О.И. Чепурин рассматривает эффективность развития предпринимательства, с учетом рекомендаций, предложенных в нормативных актах, исполнительными органами регионального уровня на основе программно-целевого метода; при этом он считает, что эффективность развития предпринимательства напрямую зависит от эффективной работы со-

циально-экономических механизмов развития и регулирования предпринимательства на региональном уровне [25].

Подводя итог обзору определений, можно заметить, что авторы рассматривают эффективность развития предпринимательства в краткосрочной перспективе, при этом для выявления синергетического эффекта, проявляющегося в процессе развития предпринимательства, и обусловленного его взаимодействием с субъектами хозяйственных отношений, необходимо эффективность развития рассматривать в более длительном долгосрочном периоде, что может быть учтено, при применении теории динамической эффективности.

Сущность статической теории эффективности заключается в максимизации результата при минимизации затрат. Абстрактным критерием статической эффективности служит достижение границы производственных возможностей, т.е. производство полного объема выпуска товаров и услуг, удовлетворяющих максимум из безграничных потребностей общества, при полной занятости всех уже имеющихся в данный момент времени ресурсов. В отличие от этого, сущность динамической теории эффективности заключается в обнаружении и/или создании новых ресурсов всех видов. С этих позиций абстрактным критерием динамической эффективности является постоянное, непрерывное движение кривой производственных возможностей вправо [26].

Следует отметить, что Ксенофонт выделял два взаимодополняющих аспекта эффективности, при этом под статической эффективностью он понимал бережное использование уже имеющихся в распоряжении человека ресурсов, а под динамической эффективностью – приумножение принадлежащих ему благ с помощью таких видов предпринимательской деятельности, как торговля и спекуляции.

Среди сторонников, рассматривающих динамическую эффективность, следует выделить таких авторов, как Р. Лукас, В.А. Садовничий, Д. Форрестер, которые считали, что процессы экономической динамики находят своё отражение в непрерывном изменении экономической действительности, позволяющей сделать вывод о том, что любая экономическая система является динамической. Под динамикой они понимали не движение, поскольку экономические системы могут не менять своих пространст-



венных границ, а непрерывное изменение элементов системы и взаимосвязей между ними [27, 28, 29].

В настоящее время наиболее полным и логически завершенным подходом к исследованию динамической эффективности является концепция Х. Уэрта де Сото, развивающего взгляды представителей австрийской экономической школы. Данная концепция базируется на главенствующей роли предпринимательского таланта в обеспечении динамической эффективности любого хозяйствующего субъекта. По мнению Х. Уэрта де Сото, динамическая эффективность человека, компании, института или экономической системы в целом зависит от уровня их творческой способности к предпринимательству и координации. В экономической теории переходу от сосредоточения на проблемах преимущественно статической эффективности к исследованию динамической эффективности может в значительной степени способствовать сравнение реально существующих институтов не с идеальными и недостижимыми моделями (как это делают сторонники экономической теории благосостояния), а со стимулирующими предпринимательское творчество и координацию институтами, которые можно реализовать на практике [30].

Таким образом, при исследовании развития сложных экономических объектов, к каким можно отнести предпринимательство, целесообразно рассматривать статическую и динамическую эффективность, которые в свою очередь отражают те две стороны процесса развития, которыми можно охарактеризовать многосторонность проявления развития предпринимательства.

### **Список литературы:**

1. Сидорова Е.Е. Теория и методология математического моделирования деятельности образовательного учреждения и оценка его эффективности: монография / Е.Е. Сидорова, С.П. Сазонов, М.А. Коваженков, М.В. Коротеев; ВолгГТУ. – Волгоград, 2013. – 108 с.

2. Теория ценности (Рикардо) благ, бесконечно воспроизводимых приложением труда и капитала в условиях, исключающих возможность возникновения ренты.

3. Мейер М.В. Оценка эффективности бизнеса / М.В. Мейер. – М.: Вершина, 2000. – 540 с.

4. Мароши М. Организация – стимулирование – эффективность. – М., 1981.
5. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / пер. с англ. М. Котельниковой. – М., 2003.
6. Козырев В. М., Основы современной экономики: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2003.
7. Чарыкова О.Г., Белошапкина Н.Е. Система показателей комплексной оценки эффективности продовольственного рынка // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2006. – № 2.
8. Ниязова М.В. Проблемы оценки эффективности предпринимательской деятельности бюджетных вузов / М.В. Ниязова // Университетское управление: практика и анализ. – 2003. – № 3 (26). – С. 68-76.
9. Астанкова Е.Н., Мезенцева Е.В. Оценка социально-экономического развития малого бизнеса (по материалам Краснодарского края): монография. – Ставрополь: АГРУС, 2010. – 187 с.
10. Цатурян Э.О. Некоторые особенности оценки эффективности предпринимательской деятельности вуза // Управление. – 5/31/10.
11. Рыбалкин П. Интенсификация научной деятельности в современных условиях / П. Рыбалкин, В. Нечаев, В. Ивко // АПК: экономика, управление. – 2003. – № 5. – С. 47-52.
12. Сибирская Е.В., Овешникова Л.В. Методика многокритериальной и многофакторной оценки эффективности инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности // Научные ведомости. Серия История. Политология. Экономика. Информатика. – 2013. – № 22 (165), Выпуск 28/1.
13. Беспалов М.В. Социальная и экономическая эффективность предпринимательской деятельности – современный подход // Ученые записки Тамбовского отделения РОСМУ. – 2013 – № 1.
14. Полунина Н.Л. Социальная и экономическая эффективность предпринимательской деятельности: современные подходы, показатели и факторы, на нее влияющие // Проблемы развития учетно-аналитического пространства в условиях инновационного развития экономики: материалы Международной научно-практической конференции 22 мая 2012 г. – Тамбов, 2012.
15. Экономика сельского хозяйства / И.А. Минаков, Л.А. Сабетова, Н.И. Куликов и др. / под ред. И.А. Минакова. – М.: КолоС, 2002. – 328 с.

16. Полунина Н.Л. Факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на социальную и экономическую эффективность предпринимательской деятельности // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки.

17. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М., 1990.

18. Нечаева С.Н., Малицкая В.Б. Оценка факторов экономической эффективности на микроуровне // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5. Экономика. – 2010. – № 3. – С. 83-88.

19. Шакиров Ф.К., Удалов В.А., Грядов С.И. Организация сельскохозяйственного производства / Под ред. Ф.К. Шакирова. – М.: КолоС, 2002. – 504 с.

20. Щербаков А.И. Совокупная производительность труда и основы ее государственного регулирования. Монография. – М.: РАГС. 2004. – С. 15.

21. Бухаринов Н.Г. Проблемы рыночной экономики в трудах В.В. Новожилова // В сб.: В.В. Новожилов и его научное наследие (к 100-летию со дня рождения). – СПб.: РАН, ИСЭП, 1993. – С. 23-27.

22. Щемелинин С.А., Кругликова О.В. Региональная социально-экономическая система: понятие, классификация, структура и основные элементы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.rusnauka.com/7\\_NND\\_2009/Economics/42513.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42513.doc.htm).

23. Дорошенко С.В. Саморазвитие региона в контексте экономического эволюционизма // Журнал экономической теории. – 2009. – № 3. – С. 3.

24. Саморазвивающиеся социально-экономические системы: теория, методология, прогнозные оценки: в 2 т. / Рос. акад. наук, Урал. отделение / под общ. ред. А.И. Татаркина. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика»; Екатеринбург: УрО РАН, 2011. – Т. 1: Теория и методология формирования саморазвивающихся социально-экономических систем. – 308 с.

25. Механизм поддержки малого бизнеса в кризисных ситуациях / О.И. Чепурин // Российское предпринимательство. – 2010. – № 4 (вып. 1). – С. 136-140.

26. Харламова Е.Е., Седленице С.Г., Полянская Е.А. Теоретические основы исследования динамической эффективности образовательной организации (на примере Волгоградского государственного технического университета) // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2014. – № 11 (138), Т. 19.

27. Лукас Р. Лекции по экономическому росту / Р. Лукас; пер. с англ. Д. Шестакова. – М.: Изд-во Инта Гайдара, 2013. – 288 с.

28. Садовничий В.А. Моделирование и прогнозирование мировой динамики / В.А. Садовничий. – М.: ИСПИ РАН, 2012. – 359 с.

29. Форрестер Д. Мировая динамика / Д. Форрестер. – М.: АСТ; СПб.: Terra Fantastica, 2003. – 379 с.

30. Уэрта де Сото, Х. Социально-экономическая теория динамической эффективности / Х. Уэрта де Сото. – Челябинск: Социум, 2011.



# **ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ**

**I Международной научно-практической конференции**

**г. Новосибирск, 13 октября, 13 ноября 2017 г.**

**Под общей редакцией  
доктора экономических наук Ж.А. Мингалевой,  
кандидата экономических наук С.С. Чернова**

---

**Подписано в печать 15.11.2017. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.  
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 10,52 Печ. л. 11,31 Заказ**

---

**Отпечатано в типографии  
ООО Издательство «СИБПРИНТ»  
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39**