



КОНОМИКА: теория и практика

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

Журнал выходит 4 раза
в год

№ 1 (45) 2017

ISSN 2224-042X

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

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий ВАК Министерства образования и науки РФ (01.12.2015 г.).
Зарегистрирован в системе Российского Индекса Научного Цитирования (РИНЦ). Подписной индекс в каталоге «Почта России» – П2920. **Статьи рецензируются.**

Учредитель и издатель:
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Редакционный совет:

А.Ю. Архипов, д-р экон. наук, профессор, директор Высшей школы бизнеса Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону, Россия);
В.В. Гавrilov, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет» (г. Воронеж, Россия);
О.В. Ишаков, д-р экон. наук, профессор, президент ФГАОУ ФПО «Волгоградский государственный университет» (г. Волгоград, Россия);
Н.Г. Кузнецова, д-р экон. наук, профессор, проректор по учебной работе, зав. кафедрой экономической теории ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (г. Ростов-на-Дону, Россия);
Е.Л. Логинов, д-р экон. наук, зам. директора по науке ФГБНУ «Институт проблем рынка РАН» (г. Москва, Россия);
И.А. Перонко, д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист Кубани; заслуженный экономист РФ; советник губернатора Краснодарского края (г. Краснодар, Россия);
Л.С. Шаховская, д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой мировой экономики и экономической теории ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет» (г. Волгоград, Россия);
Хартмут Задек, д-р техн. наук, профессор, директор института логистики Университета «Отто фон Гиреке» (г. Магдебург, Германия);
А.А. Задоя, д-р экон. наук, профессор, проректор Университета им. А. Нобеля (г. Днепропетровск, Украина);
Александр Фигус, д-р полит. наук, профессор университета Link Campus (г. Рим, Италия);
Юрген Кесслер, д-р юр. наук, профессор, Университет прикладных технических и экономических наук (г. Берлин, Германия);
Ракель Перейра, д-р экон. наук, профессор, директор программы бакалавриата по международной торговле факультета бухгалтерского учета и администрирования Политехнического университета (г. Порто, Португалия)

Главный редактор:

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

Зам. главного редактора:

Ю. Н. Александрина, канд. экон. наук, доцент
В. В. Заблоцкая, канд. экон. наук, доцент
М. В. Плещакова, канд. экон. наук, доцент

Ответственный секретарь:

А. К. Кошиева, канд. экон. наук

Редакционная коллегия:

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

Д.Г. Бондарев, канд. экон. наук

А. А. Воронов, д-р экон. наук

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

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

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

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

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

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

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

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

В.И. Милета, канд. экон. наук, доцент

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

Корректор: Л. С. Ефремова

Верстка: А.П. Савченко

Адрес редакции и издателя журнала:

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

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

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

Подписано в печать 06.03.2017. Печать цифровая.

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

Свободная цена. Заказ №

Отпечатано в изательско-полиграфическом центре

Кубанского государственного университета

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

© Кубанский государственный университет, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Борталевич С.И., Логинов Е.Л., Шкута А.А., Борталевич В.Ю.
Формирование трансграничной системы
энергетических хабов как новой организационной
структуре управления транспортировкой
и хранением топливно-энергетических ресурсов 3
Титова Н.Ю., Зиглина В.Е.
Особенности налогообложения и перспективы
международного сотрудничества кластеров в условиях
свободного порта Владивосток 8

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Воронина Л.А., Савчук С.Б.
Методический подход к оценке структурных
составляющих экономического потенциала
региональной инновационной системы 14

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

- Милета В.И., Друженко М.А.
Особенности формирования финансовых ресурсов
сельскохозяйственных предприятий 20

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

- Кузьбов А.А., Шашло Н.В.
Теоретические аспекты формирования рынка
высокотехнологичных услуг как ключевого
фактора инновационного развития мирового хозяйства....26

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Шевченко И.В., Коробейникова М.С.
«Национальный центр финансового насыщения
государства» – новая перспектива стабилизации
российской экономики: теория и практика 31

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Лавлинская А.Л., Алещенко О.М.
О субординации и взаимосвязи экономических
категорий оборотного капитала предприятия 42

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

- Гаврилов А.А., Парпула И.И.
Методические основы применения системы проектного
финансирования в антикризисном управлении 47

КОРПОРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

- Кельчевская Н.Р., Пятков А.Н.
Стратегический контроллинг как подход
к управлению в условиях неопределенности 56

Архипов А.Е., Севрюков И.Ю.

- Информационное обеспечение продвижения
организации: функциональная сущность и методы
оценки эффективности 63

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

- Сироткин С.А., Гусев М.С.
Особенности расчета экономического эффекта
от внедрения инноваций на предприятиях малого бизнеса 69

Александрин Ю.Н., Власенко В.С.

- Современные тенденции и перспективы развития
бизнес-инкубирования в России 76

МАРКЕТИНГ

- Бесталько В.А.
Разработка и реализация стратегии промышленного
маркетинга на основе принципа конкурентной
устойчивости маркетингового субъекта 85

ЛОГИСТИКА

- Пономаренко Л.В., Жилина С.А., Тимченко Е.В.
Влияние глобализации на международную логистику
в современных условиях развития 93

СЛОВО МОЛОДЫМ УЧЕНЫМ

- Виноградова В.Н.
Методический подход к обоснованию выбора стратегии
развития инновационной структуры промышленного
предприятия 99

Ганин А.Н.

- Основные направления управления финансовой
устойчивостью предприятий радиоэлектронного
комплекса в современных условиях 105

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

- Аленников А.С., Шевченко А.И.
Экономическое развитие России: ловушки, развилики,
переосмысление роста (обзор международной научно-
практической конференции 25–29 января 2017 г. г. Сочи)...110

ABSTRACT

- 115

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

- 131



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

The scientific and practical journal is included in the List of peer-reviewed scientific publications of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation (01.12.2015). Subscription Index – П2920.

The articles are reviewed

Founder and Publisher:

The state institution of higher education "Kuban State University"

Editorial Board:

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

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

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

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

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

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

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

Alessandro Figus, PhD in Political Sciences, Professor, Link Campus University of Roma (Italy);

Hartmut Zadek, Doctor of Technical Sciences, Professor, Director of Institute Logistics, University "Otto von Guericke" (Magdeburg, Germany);

Zadoya Anatolii, Doctor of Economics, Professor, First Vice-Rector of Alfred Nobel University (Dnipropetrovsk, Ukraine);

Jurgen Kessler, Doctor of Law, Professor, Hochschule fur Technik und Wirtschaft Berlin – University of Applied Sciences (Berlin, Germany);

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

Editor:

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

Deputy Editor in Chief:

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

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

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

Executive Secretary:

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

Editorial Board:

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

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

A. A. Voronov, Doctor of Economic Sciences

L. N. Dobryshevskaia, Doctor of Economic Sciences, Professor

L. I. Egorova, Doctor of Economic Sciences, Professor

A. A. Kizim, Doctor of Economic Sciences, Professor

M. E. Listopad, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

K. O. Litvinsky, Ph. D. in Economics, Associate Professor

V. I. Miletta, Ph. D. in Economics, Associate Professor

O. V. Nikulina, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

L. A. Voronina, Doctor of Economic Sciences, Professor

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

A. D. Zaretsky, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Corrector: L. S. Efremova

Print layout: A. P. Savchenko

Address editorial and magazine publisher:

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar, r. 236.

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

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

Copy deadline 06.03.2017. Digital printing.

Format 60 x 84 1/8.A.p.l. 14.0. Run of 500. Free price.

Publishing and printing center Kuban State University

350040, Stavropolskaya Str., 149, Krasnodar.

tel. (861) 219-95-51

© Kuban State University, 2017

CONTENT

WORLD ECONOMY

Bortalevich S.I., Loginov E.L., Shkuta A.A., Bortalevich V.Yu. Cross-border system of russian energy hubs: strategy for infrastructure development of exports of fuel and energy resources	3
---	---

Titova N.Yu., Ziglina V.E. Features of taxation and prospects of international cooperation of clusters in the conditions of free port of Vladivostok	8
--	---

REGIONAL ECONOMY

Voronica L.A., Savchuk S.B. The methodical approach to the estimation of structural components of economic potential of regional innovative system	14
---	----

BRANCH ECONOMY

Mileta V.I., Druzenko M.A. Features of formation of financial resources of the agricultural enterprises	20
---	----

INNOVATION ECONOMY

Kuzubov A.A., Shashlo N.V. Theoretical features of the market of high-tech services as key factor of innovation development global economy	26
--	----

INSTITUTIONAL ECONOMICS

Shevchenko I.V., Korobeynikova M.S. The national center of financial saturation of the state – new prospect of stabilization of the russian economy: theory and practice	31
---	----

ECONOMICAL THEORY

Lavinsky A.L., Aleshchenko O.M. Subordination and interrelations of economic categories of the working capital of the enterprise	42
--	----

FINANCIAL MANAGEMENT

Gavrilov A.A., Parpula I.I. Methodical principles for using the system of project financing in anti-crisis management	47
---	----

CORPORATE MANAGEMENT

Kelchevskay N.R., Pyatkov A.N. Strategic controlling as a basis of management in conditions of uncertainty	56
--	----

Arkhipov A.E., Sewruikov I.Yu. Information support of the promotion of organization: the functional essence and the methods of evaluation of effectiveness	63
---	----

ENTREPRENEURSHIP

Sirotkin S.A., Gusev M.S. Features of calculation of economic effect from implementation of innovations in small businesses	69
---	----

Aleksandrin Yu.N., Vlasenko V.S. Current trends and prospects of development business incubations in Russia	76
---	----

MARKETING

Bespalko V.A. Development and implementation of the strategy of industrial marketing, based on the principle of competitive sustainability of marketing subject	85
--	----

LOGISTICS

Ponomarenko L.V., Zhilina S.A., Timchenko E.V. The impact of globalization on the international logistics in modern conditions of development	93
---	----

WORD FOR YOUNG SCIENTISTS

Vinogradova V.N. The methodological approach of rational choice of development strategy of industrial company's innovation infrastructure	99
--	----

Ganin A.N. The main directions of management of financial stability of enterprises of radio-electronic complex in modern conditions	105
--	-----

SCIENTIFIC LIFE

Alenikov A.S., Shevchenko A.I. The economic development of Russia: traps, pitfalls and rethinking of economic growth (a review of the international scientific-practical conference on January 25-29, 2017, Sochi) ...	110
---	-----

ABSTRACT

CONDITIONS OF PUBLICATION

ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСГРАНИЧНОЙ СИСТЕМЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ХАБОВ КАК НОВОЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТИРОВКОЙ И ХРАНЕНИЕМ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ¹

С.И. БОРТАЛЕВИЧ, доктор экономических наук, доцент, заведующая центром исследования проблем развития энергетических рынков и энергетической инфраструктуры, Институт проблем рынка РАН
e-mail: energo-inst.safety@mail.ru

Е.Л. ЛОГИНОВ, доктор экономических наук, профессор РАН, заместитель директора по научной работе, Институт проблем рынка РАН, заместитель руководителя департамента «Мировой экономики и мировых финансов», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
e-mail: evgenloginov@gmail.com

А.А. ШКУТА, доктор экономических наук, профессор департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
e-mail: saa5333@hotmail.com

В.Ю. БОРТАЛЕВИЧ, стажер, Национальный институт энергетической безопасности
e-mail: russ_science@mail.ru

Аннотация

Целью статьи является обоснование механизма организационного структурирования и интеграции территориальной инфраструктуры транспортировки и хранения топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) государств – членов ЕАЭС с ключевым ядром энергохабов с формированием на этой основе общего управляемого контура мониторинга, планирования и координации процессов оперирования ТЭР в отношении компаний, участвующих в поставке и транспортировке. Оптимизация оборота ТЭР осуществляется путем координации объемов, структуры поставок и маршрутов транспортировки ТЭР в рамках пула энергетических хабов с участием национальных органов государственной власти государств – членов ЕАЭС и Евразийской экономической комиссии.

Ключевые слова: Россия, ЕАЭС, топливно-энергетические ресурсы, поставка, транспортировка, хранение, информационная система.

Для обеспечения эффективной защиты экономических интересов России и ее партнеров по ЕАЭС при экспортных поставках топливно-энергетических ресурсов на мировые рынки требуется конструирование новой системы управления, позволяющей осуществлять координацию экспортных поставок ТЭР из России, а также желательно из других государств – участников ЕАЭС [8].

Необходимо выстраивание организационной структуры управления энерго-транспортной инфраструктурой ТЭК России, отвечающего новым условиям: изменение структуры производства и потребления ТЭР (диспропорции), появление удаленных анклавных энер-

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 16-02-00463а «Формирование организационных механизмов оперирования нефтегазовыми ресурсами на основе многоагентного моделирования для защиты экономических интересов России от манипулирования ценами на нефть на мировых рынках»).

гозон (зарубежные АЭС, эксплуатируемые ГК «Росатом» или иные энергогенерирующие объекты за рубежом), санкции к России и формирование международных энергокластеров антироссийской направленности (в ряде стран – членов Евросоюза), задачи расширения экспорта российской и транзитной электроэнергии за рубеж (Центральная и Средняя Азия, Китай, Германия и пр.) [9].

Таким образом, появление новых рисков и угроз (технического, климатического, организационного, военного, террористического и т.п. характера) российским интересам, реализуемым при экспорте ТЭР, формируют задачу создания в РФ и в ЕАЭС в целом системы координации экспортных поставок топливно-энергетических ресурсов [6; 7].

При этом все более ощутимый вклад в развитие систем производства и транспортировки ТЭР вносят технологические достижения [11].

С учетом мирового и российского опыта осуществления крупных инфраструктурных проектов в России и за рубежом группу энергетических объектов целесообразно «упаковать» как многофункциональный энергетический хаб – организационно взаимосвязанную и территориально сконцентрированную структуру предметной деятельности в сфере энергетических, энергосвязанных и энергосервисных бизнесов в рамках (территориально, производственно и т.п.) скомпонованных бизнес-профилей деятельности отдельных компаний.

Предлагается сконцентрировать в рамках энергохабов поставщиков и транспортировщиков ТЭР с использованием принципов союзного (в рамках ЕАЭС в целом) структурирования и интеграции территориальной инфраструктуры транспортировки и хранения ТЭР государств – членов ЕАЭС с формированием механизмов мониторинга, планирования и координации процессов оперирования ТЭР в отношении отдельных компаний [4].

Целесообразно формирование энергетических хабов на основе зарубежных активов ОАО «Газпром», ОАО «Роснефть» и других российских компаний с развитием различных видов услуг в соответствующих регионах мира для деятельности на рынках топливно-энергетических ресурсов, а также фондовых и финансовых рынках с опорой на квази-континентальный энерго-экономический по-

тенциал зарубежных структур российских компаний для налаживания процесса сквозного трансграничного движения ТЭР, концентрации инвестиций и расширения контроля зарубежных инфраструктурных активов [13; 16; 17].

В сложившихся условиях результатом организации распределенного кластера энергохабов как узлов территориальной инфраструктуры транспортировки и хранения ТЭР государств – членов ЕАЭС является создание организационных возможностей для информационно-аналитической «стыковки» показателей товарно-финансовых позиций в отношении пакета согласованных объемов поставок ТЭР в рамках евразийско-союзного пакета ключевых ТЭР [1; 3].

Информационно-аналитическая «стыковка» показателей товарно-финансовых позиций в отношении пакета согласованных объемов поставок ТЭР в рамках евразийско-союзного пакета ключевых ТЭР создает возможность оптимизации объемов, структуры поставок и маршрутов транспортировки ТЭР.

Оптимизация объемов, структуры поставок и маршрутов транспортировки ТЭР в рамках пула энергетических хабов должна осуществляться с участием национальных органов государственной власти государств – членов ЕАЭС и Евразийской экономической комиссии в рамках взаимно согласованных приоритетов экономического развития ЕАЭС. Здесь требуется также выстраивание системы диспетчирования процессов транспортировки и хранения ТЭР на основании подхода к инфраструктурному комплексу транспортировки ТЭР государств-членов ЕАЭС как квазиединой системе.

Пул энергетических хабов в рамках интегрированной трансграничной инфраструктуры транспортировки и хранения ТЭР, обслуживающих операции компаний-поставщиков из России и других государств – членов ЕАЭС, должен быть сформирован с общей информационно-технологической платформой и набором информационно-вычислительных сервисов для поддержки процесса оптимизационного конфигурирования объемов, структуры поставок и маршрутов транспортировки ТЭР, а также оптимизации расчетов за поставки ТЭР и услуги по транспортировке.

В настоящее время российские компании реализуют проекты в различных сферах ТЭК

Формирование трансграничной системы энергетических хабов как новой...

стран БРИКС. Наиболее крупными из них являются проекты по сооружению АЭС в Китае и Индии (с российской стороны участвует «Атомстройэкспорт» — дочернее предприятие «Росатома»), по строительству НПЗ и НХК в Китае («Роснефть»), а также ведется подготовка к освоению нефтегазовых месторождений в Бразилии («Роснефть»). На стадии переговоров находятся новые проекты в атомной энергетике, которые предполагается реализовать в Китае и Индии (см. таблицу).

Реализацию перечисленных проектов целесообразно было бы строить с использованием концепции формирования распределенной системы энергохабов [2; 14].

Прежде всего, необходимо формирование отдельных национальных энергохабов как узлов территориальной инфраструктуры транспортировки и хранения ТЭР государств — членов ЕАЭС и их квазиинтеграции в единую систему энергохабов ЕАЭС с превращением ее в своего рода системный «каркас» выработки условий и процедур координации в рамках союзного экономического пространства поставок и оборота ТЭР для формирования

комплексной товарно-финансовой позиции в сфере оборота ТЭР России и других государств — членов ЕАЭС на мировых рынках.

На этой основе будет реализован переход к единым принципам экономического регулирования и технологического управления для оптимизации процессов организации экономического сотрудничества и укрепления совокупного производственного потенциала государств — членов ЕАЭС и иных дружественных государств (Таджикистан, Узбекистан и пр.) в отношении попыток их вытеснения с европейских и азиатских рынков ТЭР [5]. Необходима сетевая кластеризация энергохабов как узлов территориальной инфраструктуры транспортировки и хранения ТЭР и на этой основе сбор и обработка информации для целей мониторинга, планирования и координации процессов оперирования ТЭР в отношении компаний, участвующих в поставке и транспортировке [12; 15].

По результатам анализа этой информации создаются условия по координации деятельности компаний, участвующих в поставке и транспортировке ТЭР, в том числе оптими-

Крупнейшие энергетические проекты с участием российских компаний в странах БРИКС и проекты в России с участием компаний из стран БРИКС [10]

Страна	Отрасль	Проект	Компания-участник	Характеристика
В странах БРИКС				
Китай	Нефть	НПЗ и НХК в Тяньцзине	Роснефть	Создание НПЗ и НХК, розничной сети из 300 АЗС в Китае. 2014 год: одобрено ТЭО НПЗ (мощность 16 млн т в год). ТЭО НХК - на доработке. Запуск - конец 2019 года
	Атомная энергетика	Тяньваньская АЭС		Ведется строительство 3 и 4 энергоблоков АЭС
Индия	Атомная энергетика	АЭС Куданкулам	Атомстройэкспорт (Ростатом)	Ведется строительство АЭС. Июль 2015 г.: завершение энергоблока №2, энергоблоки №3, 4 планируется сдать в 2020-2021 годах
Бразилия	Нефть	Бассейн Солимойнс	Роснефть	45% в проекте Солимойнс (штат Амазонас), сейчас - ГРР. Ресурсы: 34 млн т нефти и 73 млрд куб. м газа
В России				
Россия	Нефть и газ	Сахалин-1	ONGC (20% в проекте, Индия)	С 2005 года ведется добыча нефти и газа по СРП. В 2013 году: 7 млн т нефти, 10 млрд куб. м газа
	Газ (СПГ)	Ямал СПГ	CNPC (20%, Китай)	Завод СПГ мощностью 16,5 млн т в год. Запуск первой линии в 2017 году

зации натурально-ресурсного и финансового оборота с множеством возможных параметров результирующих транзакций в рамках квазиинтегрированных электронных рынков топливно-энергетических ресурсов в форме электронных торговых площадок, объединенных в единую сеть. Ситуационный анализ связей каждой компании с другими компаниями позволяет выделить сведения о развитии функциональных процессов на изучаемом энергохабе и о результатах, взаимодействующих с ним других энергохабов. На этой основе создается возможность для выработки обоснованных корпоративных решений в рамках предпочтений максимального удовлетворения технико-экономических требований по гармоничному размещению и использованию производственных объектов (определенного набора ресурсов, технологической инфраструктуры и т.д.) с учетом отраслевой стратегии в рамках алгоритмов координации индивидуального, группового и общекомандного поведения агентов на мировых рынках с концентрацией в определенные финансовые «пакеты» полученных за рубежом и в России корпоративных массивов добавленной стоимости от экспорта ТЭР с их трансфертом в Россию.

При этом необходимо учесть, что некоторые ТЭР (нефть, газ, уголь и пр.) являются сырьем для производства других видов топливно-энергетических ресурсов (электроэнергия). Кроме того, ситуацию усложняет необходимость обеспечения транзита и (или) транспортировки ТЭР по территориям государств – членов ЕАЭС для внутреннего потребления государствами – членами ЕАЭС и (или) для экспорта с территории ЕАЭС.

Для решения оптимизационной задачи предлагается использовать модель рассматриваемых процессов как цепи Маркова. Состояние инфраструктуры транспортировки и хранения ТЭР как системы, описываемые цепью Маркова, объединяются цепью переходов из состояния в состояние, т.е. потоками продукции в натуральном и стоимостном выражениях. Использованные единицы первичных ресурсов включаются в конечном итоге как компоненты конечного потребления этого же или иного топливно-энергетического ресурса. Переходные вероятности представляются как общесистемная матрица перехода.

Потоки продукции (сырья) и финансов представляются в виде сети взаимодействия.

Таким образом, можно проводить анализ межагентного взаимодействия по последовательности технологических операций, формирующих итоговую для каждого этапа стоимость единицы ресурса, передаваемого по цепочке поставок в рамках инфраструктуры транспортировки и хранения ТЭР. Тем самым, определяя наиболее выгодную компанию, «вписавшуюся» в вероятность осуществления этапа технологических операций по цепочке поставок, распределяются плановые объемы работы.

Трансграничные системы энергетических хабов в этом случае станет системным «каркасом» для выработки условий и процедур координации (в рамках союзного экономического пространства) процессов транспортировки и хранения ТЭР. Единая информационная база и механизмы координирования в рамках трансграничной системы энергетических хабов с координирующими центром – Евразийской экономической комиссией, могут стать основой для совокупного координированного позиционирования на мировых рынках ТЭР компаний из России и других государств – членов ЕАЭС.

Библиографический список

1. Беляков Г.П. Проблемы развития энергетической инфраструктуры в регионах с высокой стоимостью энергоресурсов. М., 2013.
2. Борталевич В.Ю. Оптимизация системы стратегического управления инвестиционным потенциалом в отраслях промышленного производства в рамках ЕАЭС // Стратегическое планирование и развитие предприятий. М., 2016. С. 25–27.
3. Борталевич В.Ю. Проблемы обеспечения энергобезопасности России и ЕАЭС // Формирование финансово-кредитных механизмов обеспечения стабильности и экономического роста с учетом перспектив развития интеграции в ЕАЭС: матер. Междунар. науч.-практ. конф. М., 2016. С. 138–139.
4. Борталевич В.Ю. Стратегическое планирование ключевых направлений энергетического комплекса стран ЕАЭС // Стратегическое планирование и развитие предприятий: XVII Всерос. симпозиум «Стратегическое плани-

Формирование трансграничной системы энергетических хабов как новой...

рование и развитие предприятий». М., 2016. С. 28–29.

5. Дохолян С.В., Петросянц В.З., Деневилюк Д.А. Применение методов имитационного моделирования в практике управления промышленными предприятиями // Региональные проблемы преобразования экономики. 2014. № 6 (44). С. 67–74.

6. Зоидов З.К. Пути формирования интегрированной рыночной инфраструктуры и регулирования производства и товарооборота в рамках ЕАЭС. М., 2015.

7. Зоидов К.Х., Медков А.А., Зоидов З.К. Развитие транзитной экономики – основа стабильности, безопасности и модернизации России и стран Центральной Азии / под ред. чл.-корр. РАН В.А. Цветкова. М., 2016.

8. Нефть Евразии: формирование общего рынка ЕАЭС / Абрамов В.Л. [и др.]. М., 2016.

9. Потенциал энергетического сотрудничества стран БРИКС // Энергетический бюллетень. Вып. 26. 2015.

10. Проблемы повышения энергетической безопасности. Улан-Удэ, 2012.

11. Развитие больших энергосистем // Энергополис. 2015. № 3–4. С. 6–9.

12. Райков А.Н., Устинов А.В., Чикина А.Г. Ускорение достижения согласия при команд-

ном принятии решений в сетевой среде // Оборонный комплекс – научно-техническому прогрессу России. 2015. № 3 (127). С. 3–9.

13. Сорокин Д.Д. Корпоративное управление в условиях выхода из кризиса // Евразийская экономическая интеграция как фактор повышения стабильного и поступательного развития национальных хозяйственных систем: материалы Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. чл.-корр. РАН В.А. Цветкова. М., 2016. С. 35–36.

14. Цветков В. Вертикальная интеграция // Экономист. 2013. № 3. С. 11.

15. Цветков В.А. Пять проблем экономической безопасности и экономического роста в современной России // Вестник Финансового университета. 2016. № 2. С. 6–15.

16. Чиналиев В.У. Управление реализацией инфраструктурных проектов: координация выполнения заказов и поставок при осуществлении государственных и муниципальных закупок. М., 2017.

17. Шевченко И.В., Малахова Т.С. Формирование контуров глобальной экономической системы // Финансы и кредит. 2015. № 47 (671). С. 13–27.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА КЛАСТЕРОВ В УСЛОВИЯХ СВОБОДНОГО ПОРТА ВЛАДИВОСТОК

**Н.Ю. ТИТОВА, кандидат экономических наук,
доцент кафедры международного бизнеса и
финансов, Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса**
e-mail: titova_2010@mail.ru

**В.Е. ЗИГЛИНА, студентка кафедры
международного бизнеса и финансов,
Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса**
e-mail: Vasilisa94-28@yandex.ru

Аннотация

В статье приводится сравнение налоговых преференций, предоставляемых кластерам и резидентам свободного порта Владивосток. Сделан вывод о том, что формирование интегрированных структур кластерного типа на территории порто-франко обладает значительными конкурентными преимуществами. В результате исследования системы налогообложения стран, близлежащих к территории свободного порта Владивосток, сделано заключение о том, сотрудничество с какими странами для резидентов будет наиболее выгодно.

Ключевые слова: кластер, конкурентоспособность, свободный порт Владивосток, налогообложение, международное сотрудничество.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. одним из основных целевых стратегических ориентиров современной экономики является «переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста, основанного на сбалансированности предпринимательской свободы, социальной справедливости и национальной конкурентоспособности» [7]. Одним из инструментов реализации данной цели является формирование интегрированных структур кластерного типа [6].

Кластер представляет собой локализованное на определенной местности объединение экономически и юридически независимых компаний, создавших единую структуру, при-

званную поставлять на рынок готовый продукт путем применения полного производственного цикла или выполнения большей части этого цикла своими средствами.

В 2015 г. принят Федеральный закон «О свободном порте Владивосток» от 13 июля 2015 г. № 212-ФЗ, призванный стимулировать развитие Дальнего Востока и в том числе Приморского края. Данный закон актуален и для кластеров как достаточно нового вида экономических образований, поскольку благодаря этому закону кластеры, расположенные на данной территории, получают необходимую им поддержку в начале своей деятельности и значительный объем выгодных условий для своего дальнейшего функционирования. Многочисленные преференции участников свободного порта Владивосток, согласно замыслу, должны распространяться на индивидуальных предпринимателей и коммерческие организации, которые желают организовать новый бизнес на заданной территории и готовы инвестировать в развитие региона. Кроме того, как справедливо отмечает А.И. Фисенко, «создание кластера в Приморском крае могло бы стать основой для привлечения прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической деятельности международной экономической интеграции, а также повышения международной конкурентоспособности предприятий, входящих в состав кластера» [9].

В этой связи цель данной статьи – проанализировать, является ли размещение кластеров на территории свободного порта Владивосток существенным конкурентным

Особенности налогообложения и перспективы международного...

преимуществом для его участников и региона, а также разработать меры повышения эффективности формирования кластерных структур на данной территории.

В первую очередь рассмотрим преимущества функционирования предприятий и организаций в составе интегрированных структур кластерного типа. Одно из преимуществ кластера – это способность предложить на рынке конкурентную и более выгодную покупателю цену. Это происходит путем ликвидации многочисленных посредников, которые берут вознаграждение за свое нередко незначительное участие в производственном цикле.

Из первого преимущества вытекает второе – отлаженный производственный цикл, позволяющий производить все стадии обработки продукта или большую часть производственных операций своими средствами.

Третье преимущество, которое положительно влияет на конъюнктуру рынка и на участников кластера, – гибкие и лояльные условия входа и выхода из этого экономического объединения. Следует также отметить еще одно немаловажное преимущество кластеров – бренд. Под этим подразумевается распространение положительной деловой репутации на всех участников кластера, позволяющее осуществлять свою деятельность под известной торговой маркой. Такое выгодное сотрудничество экономит время и усилия на формирование клиентской базы, что в результате приводит к увеличению прибыли участников кластера.

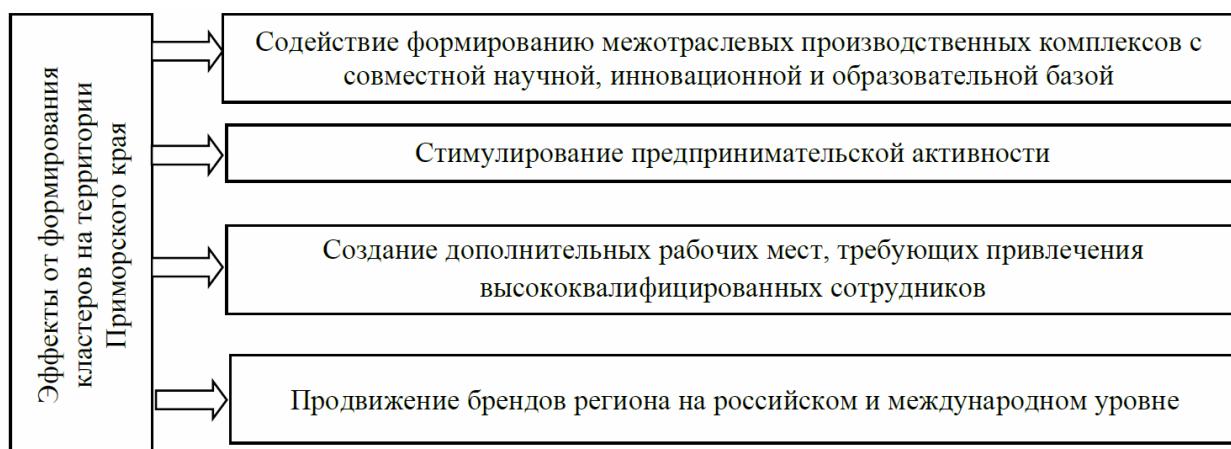
Таковы основные преимущества кластеров для развития предприятий региона. При

этом создание кластера в зоне свободного порта Владивосток порождает экономические эффекты для Приморского края, представленные на рисунке.

Таким образом, формирование кластеров имеет преимущества как для предприятий, являющихся его участниками, так и для территорий, на которых они функционируют. Рассмотрим подробнее налоговые преференции свободного порта Владивосток, которые помогут кластеру реализовать свой потенциал. В табл. 1 представлен анализ льгот, которые получают уже созданные кластеры, и льгот, предоставляемых резидентам свободного порта Владивосток.

Учитывая тот факт, что налогообложение прибыли кластеров, осуществляющих свою деятельность в технико-внедренческой и туристско-рекреационной особых экономических зонах, а также сельскохозяйственных товаропроизводителей составляет 0%, а оговорок о несовместимости преференций свободного порта Владивосток с другими льготами нет, то это является привлекательным для коммерческих организаций с точки зрения возможности инвестировать полученную прибыль в усовершенствование производственных процессов и создание более конкурентоспособной продукции. В то же время для регионального бюджета будет наблюдаться снижение поступлений по данному виду налога.

Несмотря на то что льгот по НДС для кластеров не предусмотрено, именно в зоне порто-франко действует ускоренная процедура возмещения данного налога, что позволяет



Эффекты от формирования кластеров в Приморском крае (составлен авторами по [1, 2, 3])

Таблица 1

Действующие режимы налогообложения для кластеров
и свободного порта Владивосток в Российской Федерации

Вид налогового режима	Налог на прибыль	НДС	Налог на имущество	Транспортный налог	Земельный налог	Таможенный режим
Система налогообложения для кластеров (в зависимости от вида деятельности)						
Деятельность, осуществляемая в технико-внедренческой /туристско-рекреационной особой экономической зоне и за ее пределами	0 %	18 %	2,2 %	Без льгот	1,5 %	Общий
Деятельность в сфере сельского хозяйства	0 %	18 %	2,2 %	Без льгот	1,5 %	Общий
Деятельность, связанная с добычей углеводородного сырья на новом морском месторождении углеводородного сырья	20 %	18 %	2,2 %	Без льгот	1,5 %	Общий
Система налогообложения для резидентов свободного порта Владивосток						
Резиденты свободного порта Владивосток	0 % (первые 5 лет) и 5 % (следующие 5 лет)	18 %	0 % (первые 5 лет) и 1,1 % (следующие 5 лет)	–	0 % в течение первых 5 лет	Беспошлинный ввоз, вывоз и хранение товаров

Источник: составлена авторами по [4, 5, 8].

вернуть уплаченный организацией налог в течение 10 дней. Ускорение денежного обращения повышает эффективность компании.

Общий размер страховых взносов 7,6 % в течение 10 лет для резидентов свободного порта Владивосток особенно актуален на фоне принятия ст. 34 «Страховые взносы» Налогового кодекса, которая ужесточает контроль за правильностью и сроками подачи документации, а также предусматривает увеличение размера страховых взносов и значительные штрафные санкции за несвоевременное исполнение предписаний.

Если рассматривать земельный налог и налог на имущество, то размещение кластеров на территории порто-франко также более выгодно, чем вне ее, так как в течение пяти лет данные налоги не подлежат выплате. Кластер – это достаточно крупное экономическое объ-

единение с значительным количеством активов, поэтому данная преференция немаловажна на фоне остальных, а также с учетом прогнозируемого повышения ставки указанных налогов.

Таким образом, размещение кластеров на территории свободного порта Владивосток является весомым конкурентным преимуществом, способным снизить значительную налоговую нагрузку на его участников и транзакционные издержки. Следует отметить, что внедрение кластерной формы взаимодействия организаций в настоящее время сопряжено с институциональными несовершенствами. В современном законодательстве Российской Федерации не существует четкой формулировки определения «кластер». Это влечет за собой две проблемы. Во-первых, экономические объединения, которым присущи все ха-

Особенности налогообложения и перспективы международного...

рактеристики и свойства кластеров, не могут получать должную и необходимую государственную поддержку. Во-вторых, государственную помочь могут получать организации, не являющиеся кластерами.

Так, 28 сентября 2010 г. был принят Федеральный закон № 244-ФЗ «Об инновационном центре “Сколково”». Таким образом был создан научно-технический кластер. А 29 июня 2015 г. был принят федеральный закон № 160-ФЗ «О международном медицинском кластере и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ». Как видно, на федеральном уровне вынуждены формулировать закон отдельно под каждый кластер.

Кроме того, существенным недостатком непосредственно для российской экономики является то, что малому предпринимательству будет сложно, а зачастую и невозможно конкурировать с кластером. Образование кластеров в рамках российской экономики может свести на нет все усилия по возрождению малого бизнеса.

В то же время организовывая предприятие, особенно в рамках кластера, его участники рассчитывают на функционирование предприятия в течение длительного периода, т.е. срока более 10 лет. Однако именно через это время предприятие не сможет пользоваться большей частью преференций, предоставляемых порто-франко. Это произойдет вследствие того, что преференции предназначены поддержать начинающих предпринимателей и новые компании, которые желают создавать

новый бизнес и тем самым инвестировать в развитие края.

В рамках закона «О свободном порте Владивосток» кластер может себя реализовать на международном рынке, учитывая очень удобное географическое положение и многочисленные предоставляемых в рамках закона преференции, способствующие международному сотрудничеству.

В такой ситуации следует упомянуть о том, что кластер может располагаться как в пределах города, края или страны, так и на границе городов либо стран. Именно в Приморском крае для этого существует множество возможностей в силу того, что данная территория обладает выгодным географическим положением и близка к крупнейшим странам Азиатско-тихоокеанского региона. Кроме того, на территории порто-франко действует смягчение визового контроля – преимущество, значительно облегчающее международное взаимодействие с деловыми партнерами и способствующее выходу кластера на международный рынок. Рассмотрим особенности налогообложения крупнейших азиатских стран, соседствующих с регионом (табл. 2, 3).

На первый взгляд кажется, что налогообложение в Китае более привлекательно для бизнеса: сумма страховых взносов ниже за счет более низкого уровня жизни. И, как известно, Китай славится более дешевой рабочей силой, чем в Южной Корее и Японии. Но если разобраться более детально, то выяснится, что базой для налогообложения в Китае является

Таблица 2

Анализ налогообложения в странах Азиатско-тихоокеанского региона

Страна	Налог с физических лиц, %			Налог для юридических лиц и предприятий	
	Подоходный налог	Страховые взносы	Общий размер	База для налогообложения	Процентная ставка
Россия	13	30,2–35	43,2–48	Прибыль	20
Китайская Народная Республика	5–45	22,5–24,2	27,5–69,2	Доход	15–25
Япония	10–50	–	10–50	Прибыль	27–42
Южная Корея	12	14	26	Прибыль	13–38 (38 если сумма дохода превышает 100 000 дол.)

Таблица 3

**Сравнительный анализ налога на добавленную стоимость
(здесь и далее – НДС) в странах Азиатско-тихоокеанского региона**

Страна	Размер НДС, %	Примечание
Китайская Народная Республика	17	Также существует потребительский налог, им облагается специальная продукция, требующая особой лицензии (сигареты, алкоголь) от 3 до 50 %
Япония	5	Рассчитывается балансовым методом по формуле $t \cdot (p + w)$, где t – ставка налога, p – прибыль, w – фонд заработной платы
Южная Корея	10	–

не прибыль, а доход. Кроме того, как видно из табл. 3, НДС лишь на 1% ниже, чем в России.

В Японии бизнес открывать не рекомендуется из-за сложной системы налогообложения. Размер уплачиваемых налогов зависит от величины дохода и вида осуществляющей деятельности. Помимо описанных в табл. 2 налогов неблагоприятными факторами, с которыми столкнется предприниматель, решивший открыть бизнес в Японии, являются невероятно высокие цены на землю и, как следствие, на недвижимость. Помимо этого, из-за неблагоприятной экономической обстановки в Японии проживание и проезд в случае деловых командировок обойдутся недешево. Из табл. 3 видно, что НДС в Японии гораздо ниже, чем в Китае и Южной Корее, однако если обратить внимание на то, что берется за базу при его расчете, эта цифра уже не будет казаться такой привлекательной.

Наиболее выгодным партнером для международного сотрудничества будет Южная Корея не только потому, что это страна с хорошо развитой экономикой и производственной инфраструктурой, но и из-за более низких налоговых ставок, чем те, которые действуют на сегодняшний день в России. Например, как видно из табл. 1, страховые взносы меньше российских почти в 2 раза, а налог на прибыль гораздо более привлекательный. НДС в свою очередь составляет лишь 10 %. К тому же, как оговаривалось выше, лучше налаживать деловые отношения с более стабильной и процветающей страной.

После анализа налогообложения в соседних странах Азиатско-тихоокеанского региона, таких как Китай, Япония и Южная Корея, можно сделать вывод, что наиболее подходящей страной для сотрудничества является

Южная Корея, так как там режимы налогообложения более лояльны, чем в России.

Подводя итог настоящему исследованию, следует сделать некоторые выводы. Осуществлять предпринимательскую деятельность выгоднее в составе кластера, так как это позволяет добиться конкурентных преимуществ и, как следствие, большей прибыли.

Наиболее выгодно на сегодняшний день создавать кластер в зоне свободного порта Владивосток. В этом случае кластер получит больше преференций. Кроме того, именно в Приморском крае существуют обширные возможности для международного сотрудничества. При этом наиболее перспективной страной для начинающего бизнеса является Южная Корея, где более привлекательный налоговый климат.

Библиографический список

1. Ворожбит О.Ю., Корнейко О.В. Перспективы развития рыбохозяйственной деятельности Приморья в условиях свободного порта Владивостока. М., 2015.
2. Ворожбит Я.А., Ворожбит О.Ю. Предпринимательская среда и налоговая политика в 2012 году: перспективы и ожидания // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2012. № 1. С. 84–90.
3. Михеев, А.А. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки // Проблемы современной экономики. 2008. № 3. С. 375–378.

Особенности налогообложения и перспективы международного...

4. Налогообложение в Китае, 2016 г.
URL: http://nalogovayapomosh.umi.ru/nalogoooblozhenie_v_kitae.
5. Налогообложение в Южной Корее, 2015. URL: <http://visasam.ru/emigration/rabota/zarplata-v-yuzhnói-koree.html>.
6. *Несмачных О.В., Литовченко В.В.* Структурная стратегия управления кластером // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 8-1. С. 148–151.
7. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года:
- Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-п. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/concept/indexdocs>.
8. Особенности налогообложения в Японии. 2016. URL: <http://www.scienceforum.ru/2016>.
9. *Фисенко А.И., Хамаза Е.А.* Использование института государственно-частного партнёрства для реализации проекта по созданию зоны «порт-франко» в южной зоне Приморского края // Фундаментальные исследования. 2015. № 2. С. 5473–5477.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СТРУКТУРНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

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

С.Б. САВЧУК, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры гуманитарных и математических дисциплин,
Южный институт менеджмента
e-mail: sds2307@yandex.ru

Аннотация

Для формирования рациональной модели региональной инновационной системы возникает необходимость использования экономического потенциала регионов. В статье рассмотрено определение экономического потенциала региональной инновационной системы, а также на основе обобщения и уточнения различных научных подходов представлены определения его структурных составляющих, потенциалов производства и потребления инноваций региона. Вместе с тем предложена авторская методика их оценки.

Ключевые слова: региональная инновационная система, экономический потенциал, потенциал производства инноваций, потенциал потребления инноваций, регион, методический подход.

В условиях глобализации экономики, экономических санкций особенно актуальными являются вопросы развития инновационной экономической системы, цель которого на основе системного подхода использования экономического потенциала регионов заключается в формировании рациональной модели региональной инновационной системы (РИС), что будет способствовать развитию новых рынков инновационных продуктов и услуг. Поэтому проблемы построения структурной модели экономического потенциала РИС и оценки его структурных составляющих с учетом специфики и особенностей функци-

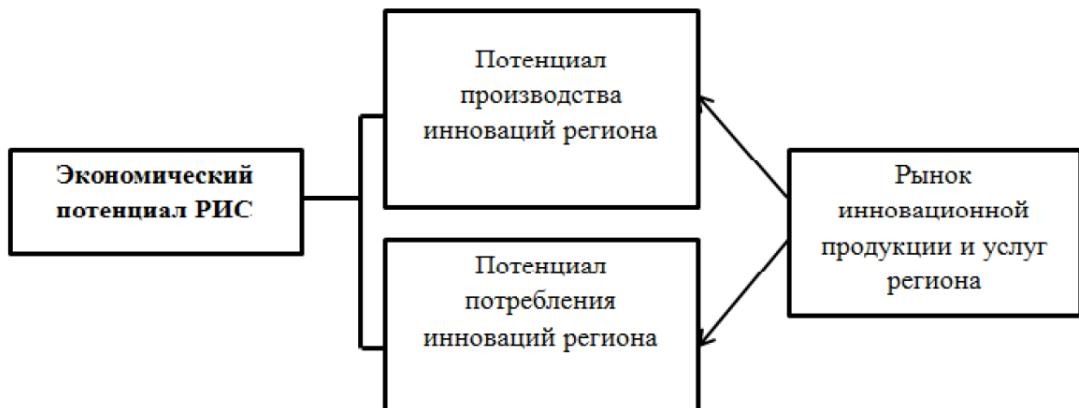
онирования субъектов инновационной системы в условиях формирования регионального рынка инноваций весьма своевременны.

Инновационная система в целом представляет собой часть социально-экономической системы. Вследствие этого инновационный потенциал региона рассматривается как составляющая экономического потенциала региональной инновационной системы, которая объединяет в себе множество потенциалов различного характера, необходимых как для собственного постоянного функционирования и развития, так и для эффективной деятельности национальной инновационной системы.

Под экономическим потенциалом РИС будем понимать систему взаимосвязанных экономических ресурсов (производственных, инвестиционных, трудовых, организационных), институтов и инфраструктуры, обеспечивающих воспроизведение и коммерциализацию результатов инновационной деятельности. Структуру экономического потенциала РИС предлагается представить через потенциалы производства и потребления инноваций, регулируемых потребностями агентов рынка инноваций (см. рисунок).

Для уточнения понятия потенциала производства инноваций рассмотрим сначала различные научные подходы к определению категории производственного потенциала.

По мнению А.И. Анчишкина, производственные ресурсы, а также их структура, объем, качество и технический уровень характеризуют производственный потенциал



Структура экономического потенциала РИС

народного хозяйства, причем в качестве производственных ресурсов автор рассматривает трудовые ресурсы, средства производства, природные ресурсы, вовлеченные в экономический оборот [2]. Л.П. Кураков представляет производственный потенциал хозяйствующей системы в виде совокупности ресурсов, переданных для созидательной деятельности в ее распоряжение [8]. Е.В. Гонюкова определяет региональный производственный потенциал как совокупную способность систем производства, расположенных в пределах определенного региона, удовлетворять общественные потребности путем производства материальных благ, которая обусловлена вовлеченными в хозяйственный оборот качественными и количественными характеристиками факторов производства [5]. И.И. Лукинов пишет, что данная экономическая категория определяется количеством и качеством ресурсов, которые располагаются в той или иной хозяйственной системе [10]. Д.А. Черников также является сторонником ресурсного подхода и считает, что производственный потенциал характеризуется множеством ресурсов, которые в процессе производства складываются, без учета реальных взаимосвязей [14]. С точки зрения В.Н. Свободина, производственный потенциал – это совокупность ресурсов, совместно функционирующих и обладающих способностью производить определенный объем продукции [12]. Д.К. Шевченко характеризует указанное понятие как комплекс производственных ресурсов, объединенных в производственном процессе и обладающих конкретными потенциальными возможностями в сфере производства материальных благ [15]. С позиции результатив-

ного подхода данное понятие рассматривает Э.П. Горбунов, который понимает под ним масштабы производства общественного продукта и национального дохода [6]. Этой же позиции придерживается и Ю.Ю. Донец, для которого производственный потенциал – это, например, максимально возможный часовой, суточный или годовой объем выпуска продукции [7]. С точки зрения М.Н. Тарасовой, исследуемая категория представлена как совокупная способность систем производства, расположенных в пределах рассматриваемого региона, осуществлять производство материальных благ и удовлетворять потребности общества, обусловленная имеющимися ресурсами и условиями их применения [13].

Уточним представленные выше трактовки производственного потенциала региона: потенциал производства (генерации) инноваций региона составляет совокупность экономических ресурсов региона (производственных, финансовых, инвестиционных, кадровых и др.) и институциональных условий их использования, обеспечивающих воспроизведение требуемого объема и качества инновационных продуктов и услуг, которые являются базовым фактором инновационного развития экономики региона.

Далее рассмотрим подходы к определению потребительского потенциала.

Л.Н. Борисоглебская, А.В. Агапов, В.Д. Кочергина считают, что потребительский потенциал характеризуется возможностью рынка поглотить некоторое количество услуг и продуктов [3]. В.Е. Пилипенко, Э.А. Гансова, В.С. Казаков рассматривают потребительский потенциал как совокупность способностей и возможностей челове-

ка, обеспечивающего процесс потребления на определенном качественном уровне с соответствующим социальным индивидуальным эффектом [16]. Прежде всего речь идет о внутренних возможностях человека, определяемых многообразием его естества и влияющих на его способность осуществлять потребительскую деятельность. М.В. Альгина, В.А. Боднарпишут, что достигнутая возможность удовлетворения и способность формирования еще несформированных потребностей внешних и внутренних потребителей – это и есть потребительский потенциал экономической системы, характеризующийся наличием и потенциалом платежеспособного спроса, платежеготовностью потребителя промышленной продукции [1]. С точки зрения таких исследователей, как А.Н. Асаул, Б.М. Карпов, В.Б. Перевязкин, М.К. Старовойтов потребительский потенциал представляет собой совокупную покупательную способность населения региона [11]. Т.Б. Кушнир под потребительским потенциалом региона понимает совокупную возможность удовлетворения покупательной способности населения данного региона, подтвержденную платежеспособным спросом, наличием необходимых потребительских ценностей [9].

Обобщим данные выше определения: потенциал потребления инноваций региона – это совокупная покупательная способность потенциальных потребителей инновационных продуктов и услуг, действующих на территории региона, а также агентов межрегиональных связей для их реализации в сфере производства и сфере услуг.

Выбор показателей для оценки потенциала производства и потенциала потребления инноваций предлагается осуществить с учетом предположения того, что их более высокие значения будут способствовать положительной динамике наращивания рассматриваемых потенциалов.

Для оценки потенциалов производства (генерации) и потребления инноваций предлагается использовать следующие показатели, выбранные на основании данных статистического сборника «Регионы России. Социально-экономические показатели», издаваемого Федеральной службой государственной статистики, а также опроса компетентных экспертов, в котором принимали участие представители малого инновационного бизнеса; ученые, занимающиеся исследованиями в области инноваций; представители региональ-

ных органов власти, курирующих инновационную деятельность региона (табл. 1).

Предполагая, что потенциалы производства и потребления инноваций региона линейно зависят от указанных показателей, рассмотрим линейные модели их оценок как среднее значение соответствующих показателей с учетом их коэффициентов значимости, которые необходимы для сглаживания вклада показателей в результатирующую оценку исследуемого потенциала.

На первом этапе рассматриваются значения указанных показателей, полученных по данным Федеральной службы государственной статистики.

Далее значения показателей переводятся в порядковые шкалы с целью исследовать только качественный переход с одного уровня на другой, нивелируя при этом значительные изменения показателей, которые могут быть вызваны сезонными колебаниями и случайными факторами. Для этого анализируются значения выбранного показателя для исследуемого региона за указанный временной промежуток, выбирается его максимальное и минимальное значения относительно значений выбранного показателя для эталонных регионов (инновационно активных и инновационно пассивных), формируется промежуток изменения значения показателя. Полученный промежуток делим на 4 равных промежутка:

$$[\Pi_{min}; \Pi_{min} + d], (\Pi_{min} + d; \Pi_{min} + 2d]; \\ (\Pi_{min} + 2d; \Pi_{min} + 3d]; (\Pi_{min} + 3d; \Pi_{max}],$$

где $d = (\Pi_{max} - \Pi_{min})/4$.

При попадании значения выбранного показателя в один из полученных промежутков ему присваиваются в порядке возрастания значений соответствующие ранги: 1, 2, 3, 4.

После этого производится анализ корреляционных связей между показателями относительно исследуемого потенциала с целью обеспечения устойчивости модели. Проверка тесноты связи проводится с использованием выборочного коэффициента ранговой корреляции Спирмена, который находится по формуле:

$$\rho_B = 1 - \frac{6}{(n^3-n)} \sum_{i=1}^n (R_i - S_i)^2,$$

где n – это объем выборки; R_i, S_i – ранги рассматриваемых показателей.

Методический подход к оценке структурных составляющих экономического...

Таблица 1

Перечень показателей, используемых для оценки потенциалов производства и потребления инноваций региона

№	Показатели, используемые для оценки потенциала производства инноваций региона
1	Доля организаций, выполнивших научные разработки и исследования, относительно общего числа организаций региона (Π_1)
2	Доля организаций, участвующих в производстве инновационных продуктов и услуг, в общем числе обследованных организаций (Π_2)
3	Доля персонала, занятого разработками и научными исследованиями, в общей численности занятых в экономике (Π_3)
4	Доля исследователей с учеными степенями относительно общей численности исследователей (Π_4)
5	Доля занятых в наукоемких производственных областях сферы услуг относительно общей численности занятых в экономике (Π_5)
6	Число разработанных передовых производственных технологий) (Π_6)
	Показатели, используемые для оценки потенциала потребления инноваций региона
1	Число используемых передовых производственных технологий ($\bar{\Pi}_1$)
2	Удельный вес инновационных услуг, работ, товаров организаций производственной сферы и сферы услуг в общем объеме выполненных услуг, работ, отгруженных товаров ($\bar{\Pi}_2$)
3	Уровень интернетизации предприятий, организаций региона ($\bar{\Pi}_3$)

Оценка полученного значения выборочно-го коэффициента Спирмена осуществляется путем его сравнения с критическим значением, вычисленным по формуле:

$$T_{kp} = t_{kp}(\alpha; k) \sqrt{\frac{1 - \rho_B^2}{n-2}},$$

где n – это объем выборки; ρ_B – выборочный коэффициент ранговой корреляции Спирмена; $t_{kp}(\alpha; k)$ – критическая точка, значение которой находится по таблице критических точек распределения Стьюдента в соответствии с уровнем значимости α и числом степеней свободы $k = n-2$.

Если $|\rho_B| < T_{kp}$, то делается вывод о незначимой корреляционной связи между рассматриваемыми показателями, если $|\rho_B| > T_{kp}$, то корреляционная связь – значимая. При определении тесной взаимосвязи между показателями один из них исключается из рассмотрения [4].

Далее находятся коэффициенты значимости показателей на основе экспертных оце-

нок, полученных в результате опроса компетентных экспертов в соответствии с анкетой (табл. 2).

Полученные экспертные оценки проверяются на их согласованность через использование коэффициента вариации.

Значения интегральных показателей потенциалов производства и потребления инноваций в регионе ИПППри и ИПППти находятся в соответствии с формулами (1), (2):

$$\text{ИПППри} = \frac{1}{6} \sum_{i=1}^6 a_i \Pi_i \quad (1)$$

$$\text{ИПППти} = \frac{1}{3} \sum_{i=1}^3 b_i \bar{\Pi}_i \quad (2)$$

где a_i, b_j – коэффициенты значимости соответствующих показателей, полученные на основе экспертных оценок.

Значимость групповых показателей оценивается экспертами в долях балла, причем

$$\sum_{i=1}^6 a_i = 1, \sum_{j=1}^3 b_j = 1.$$

Таблица 2

Форма опросного листа

Показатели, используемые при оценке потенциала производства инноваций региона	Коэффициент значимости показателя
Доля организаций, выполнявших научные разработки и исследования, относительно общего числа организаций региона (Π_1)	a_1
Доля организаций, участвующих в производстве инновационных продуктов и услуг, в общем числе обследованных организаций (Π_2)	a_2
Доля персонала, занятого разработками и научными исследованиями, в общей численности занятых в экономике (Π_3)	a_3
Доля исследователей с учеными степенями относительно общей численности исследователей (Π_4)	a_4
Доля занятых в наукоемких производственных областях сферы услуг относительно общей численности занятых в экономике (Π_5)	a_5
Число разработанных передовых производственных технологий) (Π_6)	a_6
	$\sum_{i=1}^6 ai = 1$
Показатели, используемых при оценке потенциала потребления инноваций региона	Коэффициент значимости показателя
Число используемых передовых производственных технологий ($\bar{\Pi}_1$)	b_1
Удельный вес инновационных услуг, работ, товаров организаций производственной сферы и сферы услуг в общем объеме выполненных услуг, работ, отгруженных товаров ($\bar{\Pi}_2$)	b_2
Уровень интернетизации предприятий, организаций региона ($\bar{\Pi}_3$)	b_3
	$\sum_{j=1}^3 bj = 1$

Относительную оценку состояния потенциалов производства и потребления инноваций в регионе в определенный временной промежуток можно найти, разделив полученные значения ИПППри и ИПППти на возможные значения ИПППри и ИПППти при максимальных значениях рангов анализируемых показателей в соответствии с формулами (3), (4):

$$Ксппри = \frac{ИПППри}{(max)ИПППри} \cdot 100\% \quad (3)$$

$$Ксппти = \frac{ИПППти}{(max)ИПППти} \cdot 100\% \quad (4)$$

Оценка потенциалов производства и потребления инноваций региона поможет определить состояние экономического потенциала региональной инновационной системы в целом, что, в свою очередь, позволит раскрыть перспективы развития региона, а также разработать впоследствии соответствующую стратегию регионального инновационного развития.

Библиографический список

- Альгина М.В., Боднар В.А. Инновационный потенциал социально-экономической системы промышленного предприятия

Методический подход к оценке структурных составляющих экономического...

- и его оценивание // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 1. С. 342–351.
2. Анчишикін А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики. М.: Экономика, 1973.
3. Борисоглебская Л.Н., Агапов А.В., Кочергина В.Д. Инновационные подходы формирования и оценки потенциала потребительского рынка региона // Научные ведомости БелГУ. Сер. История. Политология. Экономика. 2008. №5. Вып. 7. С. 192–199.
4. Гмурман Е.В. Теория вероятностей и математическая статистика. М., 2005.
5. Гонюкова Е.В. Методика проведения мониторинга производственного потенциала региона // Управление экономическими системами. 2014. №3.
6. Горбунов Э.П. Экономический потенциал развитого социалистического общества // Вопросы экономики. 1981. №9. С. 25–32.
7. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала. Киев, 1987.
8. Кураков Л.П. Российская экономика: состояние и перспективы. М., 1998.
9. Кушнир Т.Б. Потребительский потенциал как фактор развития торговой инфраструктуры региона // Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики. 2014. Т. 1. С. 219–226.
10. Лукинов И.И. Аграрный потенциал: исчисление и использование // Вопросы экономики. 1988. № 1. С. 10–18.
11. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А.Н. Асаул [и др.]. СПб: АНО ИПЭВ, 2008.
12. Свободин В.А. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования // Вестник статистики. 1984. № 10. С. 5–11.
13. Тарасова М.Н. Анализ подходов к определению категории «производственный потенциал региона» // Вестник молодых ученых. 2004. № 1.
14. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты // Экономические науки. 1981. № 10. С. 88–96.
15. Шевченко Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала. Владивосток, 1984.
16. Экономическая социология / В.Е. Пилипенко [и др.]. Киев, 2002.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

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

М.А. ДРУЗЕНКО, магистрант кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: perevertailomary@mail.ru

Аннотация

В статье исследуется сущность финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий. Представлена классификация источников финансовых ресурсов. Рассмотрены основные особенности их формирования и функционирования в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: сельское хозяйство, финансовые ресурсы, классификация, источники, особенности формирования, собственные, привлеченные, заемные средства.

Сельское хозяйство – это одна из ключевых и традиционных для России отраслей национальной экономики, играющая важнейшую роль в экономической системе государства. В современных условиях перед предприятиями аграрного комплекса России стоит задача существенного наращивания объемов производства, повышения качества сельскохозяйственной продукции с целью насыщения рынка отечественными товарами, импортозамещения и обеспечения продовольственной безопасности страны. Удельный вес российских продовольственных товаров в общих ресурсах продовольственных товаров (с учетом структуры переходящих запасов) к 2020 г. должен быть доведен по зерну до 99,7 %; по свекловичному сахару – до 93,2 %; растительному маслу – до 87,7 %; картофелю – до 98,7 %; мясу и мясопродуктам – до 91,5 %; по молоку и молокопродуктам – до 90,2 % [2].

Сельскохозяйственное производство, отличающееся высокой капиталоемкостью, сезонностью, замедленным оборотом средств,

зависимостью от природно-климатических условий, как никакая сфера нуждается в гарантированном обеспечении финансовыми ресурсами, в эффективных методах управления этими ресурсами на уровне хозяйствующих субъектов. Поиск средств и методов решения этих проблем требует глубоких и всесторонних исследований с целью поиска мер по повышению уровня самофинансирования и финансовой устойчивости предприятий АПК.

Следует заметить, что вопросы сущности финансовых ресурсов сельского хозяйства, rationalности их структуры с учетом специфики аграрного сектора экономики имеют большую теоретическую и практическую значимость, но пока во многом остаются дискуссионными и требуют дальнейшего изучения. Прежде всего существует различие в подходах к самому понятию «финансовые ресурсы». Например, А.М. Фридман определяет их как «денежные доходы и иные поступления, используемые для экономического и социального развития хозяйствующего субъекта» [9, с. 78]. По мнению Г.Б. Поляка: «Это те денежные средства, которые правомерно направлять на возмещение выбытия основных фондов, производительное и непроизводительное накопление, коллективное потребление» [8, с. 25]. Некоторые исследователи «к финансовым ресурсам предприятия относят основной и оборотный капитал» [5]. Присутствует и точка зрения, что финансовые ресурсы «... состоят не только из денег, значительную их часть могут составлять различные ценные бумаги (акции, облигации, векселя и пр.), представляющие собой титул собственности, подтверждающие имущественные права ее

Особенности формирования финансовых ресурсов сельскохозяйственных...

владельца, а также иные финансовые инструменты» [10, с. 9]. В двух последних подходах, на наш взгляд, не проводится граница между понятиями «финансовые ресурсы», «функционирующий капитал», «финансовые активы», однако эти понятия следует различать. В процессе вовлечения финансовых ресурсов в деловой оборот осуществляется их инвестирование в материальные и финансовые активы (функционирующий капитал) предприятия. В результате оборота функционирующего капитала происходит воспроизводство финансовых ресурсов, которые затем могут быть трансформированы в любой другой вид ресурсов.

Отрицание именно денежной формы финансовых ресурсов противоречит их природе и самой логике оборота капитала в сфере сельскохозяйственного производства. Понятие «финансовые» указывает на форму ресурсов. Следует согласиться, что поскольку «финансы представляют собой экономические отношения, опосредованные деньгами, то, очевидно, что под финансовым ресурсами понимают ресурсы, имеющие денежную форму» [6, с.10]. Утверждение, что «фонды денежных средств могут и не образовы-

ваться у организаций, а доходы и поступления не обязательно иметь денежную форму» [3], в большей степени имеет отношение к учетной, а не сущностной стороне дела.

Учитывая представленные в научной литературе мнения [8, 9] и собственное представление, считаем, что финансовые ресурсы сельскохозяйственного предприятия – это денежные поступления и фонды денежных средств, находящиеся в распоряжении хозяйствующего в данной сфере субъекта, предназначенные для покрытия его текущих и инвестиционных затрат, а также для экономического стимулирования коллектива.

В процессе своей деятельности сельскохозяйственные предприятия формируют финансовые ресурсы, привлекая и используя различные источники финансирования. Практика показывает, что каждый источник финансовых ресурсов предприятия АПК имеет специфические особенности, которые необходимо учитывать при планировании финансового обеспечения сельскохозяйственного производства. Обобщенная классификация финансовых ресурсов представлена на рис. 1.



Рис. 1. Классификация финансовых ресурсов сельскохозяйственного предприятия по источникам формирования

Формирование финансовых ресурсов предприятия АПК осуществляется с помощью как внешних, так и внутренних источников. Источниками финансовых ресурсов выступают денежные доходы и поступления, фонды и резервы, которыми располагает сельскохозяйственное предприятие. В современных условиях важную роль играют государственная поддержка и банковские кредиты. Так, в рамках «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» в 2015 г. были распределены субсидии на общую сумму более 35,7 млрд р. Российские банки только за первое полугодие 2016 г. выдали кредитов на проведение сезонных полевых работ на сумму 146,46 млрд р., что на 20% выше аналогичного периода 2014 г. [1]

На характер и структуру финансовых ресурсов, необходимых в аграрном производстве, существенно влияют сфера деятельности предприятия, прежде всего содержание производственного процесса. В сельском хозяйстве он имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать в процессе управления трансформацией финансовых ресурсов на предприятиях АПК. Основной проблемой является зависимость от природно-климатических условий. Существует три природных фактора, которые наиболее существенно влияют на производственный процесс предприятий АПК. Первый из них – почвенно-климатические условия, которые определяют зональную специализацию сельскохозяйственных предприятий. Второй – погодные условия, которые существенно влияют на сроки проведения обработок, высадки и уборки урожая. Третий – биологический цикл растений, который сильно влияет на все этапы производственного процесса.

Важнейшей особенностью производственного процесса предприятий сельского хозяйства является то, что в основе всего производства лежит природный ресурс – земля. Она является продуктом природы, и несмотря на использование специальных технологий землепользования, ее производительные свойства нестабильны. Плодородие земли зависит от ее природного потенциала и комплекса антропогенных факторов (технологий обработки почвы, севооборота, внесения удобрений, способов защиты растений и др.). Для

поддержания плодородия земли требуются значительные объемы инвестиций, окупаемость которых занимает много времени, часто измеряется годами. В силу воздействия на землю многих факторов сложно с высокой достоверностью оценить необходимый объем финансовых ресурсов не только на отдаленную перспективу, но и на ближайший год. Потребность в ресурсах на обработку земли имеет неравномерное распределение в планируемом периоде в силу нестабильности природно-климатических факторов и сезонности работ.

Важной особенностью процесса производства сельскохозяйственной продукции является и то, что трудовые процессы самым тесным образом сочетаются с естественными, которые в свою очередь увязаны с природными условиями. Помимо специфического средства производства – земли, в сельском хозяйстве в качестве предметов труда используются биологические объекты, например, растения. В силу специфики самих средств производства и условий их функционирования оборачиваемость, окупаемость авансированного капитала и получение прибыли не гарантированы и связаны с высоким риском.

Как известно, оборачиваемость активов характеризуется периодом, в течение которого авансированные денежные средства проходят полный цикл оборота. В итоге оборота активы трансформируются, высвобождая финансовые ресурсы. Таким образом, чем ниже оборачиваемость, тем дольше финансовые ресурсы «заморожены» в процессе оборота. При невысокой скорости оборота средств предприятие, как правило, испытывает нехватку денежных средств и нуждается дополнительных объемах финансирования. Так, например, в растениеводстве период оборачиваемости в большинстве случаев приближается к году, это вызвано сезонностью и длительностью процесса выращивания культур до получения урожая. Кроме того, наблюдается несовпадение во времени потребности предприятий в финансовых ресурсах с временем получения денежных доходов.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики в 2015 г., оборачиваемость оборотных активов в сельскохозяйственных предприятиях составила в среднем 322 дня (рис. 2). По этому показателю сельское хозяйство обладает одним из самых

Особенности формирования финансовых ресурсов сельскохозяйственных...



Рис. 2 Оборачиваемость оборотных активов за 2015 г. по основным отраслям (составлен авторами на основе данных [7])

высоких значений, уступая только отрасли по операциям с недвижимостью.

В силу действия данных закономерностей для сельскохозяйственных предприятий возрастает роль заемных источников финансирования. Подобными источниками являются долгосрочное и краткосрочное кредитование. Однако, несмотря на реализуемое рядом банков России льготное кредитование АПК, из-за низкого уровня рентабельности сельскохозяйственные предприятия, особенно малый аграрный бизнес, не имеют возможности в полной мере воспользоваться кредитами банков. Кредитные организации предъявляют высокие требования к кредитоспособности аграриев, а с учетом рисков применяют высокие кредитные ставки. Подобные действия со стороны банков усложняют процесс получения кредита, делая его, особенно для фермерских хозяйств и малых сельхозпредприятий, практически недоступным.

Сезонность, несинхронность, длительный срок оборота являются существенными особенностями процессов формирования и расходования финансовых ресурсов на сельскохозяйственных предприятиях. В результате у сельхозпроизводителей в одни периоды года формируется финансовый дефицит, а в другие – значительные фонды временно свободных денежных средств.

В рамках различных программ по поддержке малого и среднего предпринимательства государство стремится создавать

льготные условия кредитования, что частично решает проблему с доступностью кредитов. Но сегодня средняя банковская ставка по кредитам сельскому хозяйству составляет 15%, при этом в пиковый момент процентного шока на банковском рынке (начало 2015 г.) она достигала 30% [1]. Действующий сегодня порядок предусматривает, что на оплату субсидируемой части ставки хозяйства направляют собственные оборотные средства, а затем ожидают возмещения от государства. Сельхозпроизводители могут получать также льготные кредиты в рамках программы проектного финансирования. В России с 1 января 2017 г. вступили в силу новые правила льготного кредитования. Сельхозпроизводители России наконец смогут получать субсидированные кредиты по льготной ставке не выше 5% [4].

Чрезвычайно важным фактором, оказывающим влияние на формирование финансовых ресурсов на предприятиях аграрно-промышленного комплекса, является регулирование уровня цен со стороны государства на сельскохозяйственную продукцию (неэластичность цен). Такое регулирование существенно влияет на формирование финансовой результативности сельскохозяйственного производства. Государство применяет механизм гарантированных цен на уровне, который обеспечивает сельскохозяйственным предприятиям получение минимальной рентабельности. Для осуществления контроля над ценами на про-

дукцию аграрного сектора государство систематически проводит закупочные интервенции (рис. 3).

Значительный рост интервенций произошел в период кризиса 2008 г., что позволило сдержать цены на необходимом уровне, несмотря на существенное снижение объемов прибыли предприятий аграрно-промышленного комплекса. Увеличивая закупку продукции сельхозпроизводителей в период упадка (экономического кризиса, низкого объема урожая, роста цен на ресурсы и т.д.) государство сохраняет цены на определенном уровне, обеспечивая производителей необходимым потоком денежных средств (рис. 4).

Согласно данным, представленным на рис. 4, можно сделать вывод, что цены на рынке сельскохозяйственной продукции в последние годы изменяются менее значительно, чем прибыль организаций. Прибыль сельхозпредприятий в 2014 г. выросла в 2,48 раза по сравнению с предыдущим годом, что позволяет говорить о позитивной тенденции в решении важной проблемы опережающего роста доходов по сравнению с издержками сельскохозяйственного производства. Однако его рентабельность невысока. В 2014 г. она составила (с учетом субсидий) 16,2%, а без учета субсидий – только 6,4% [8]. Данное явление вызвано преимущественно стремлением государства удерживать цены на продукты

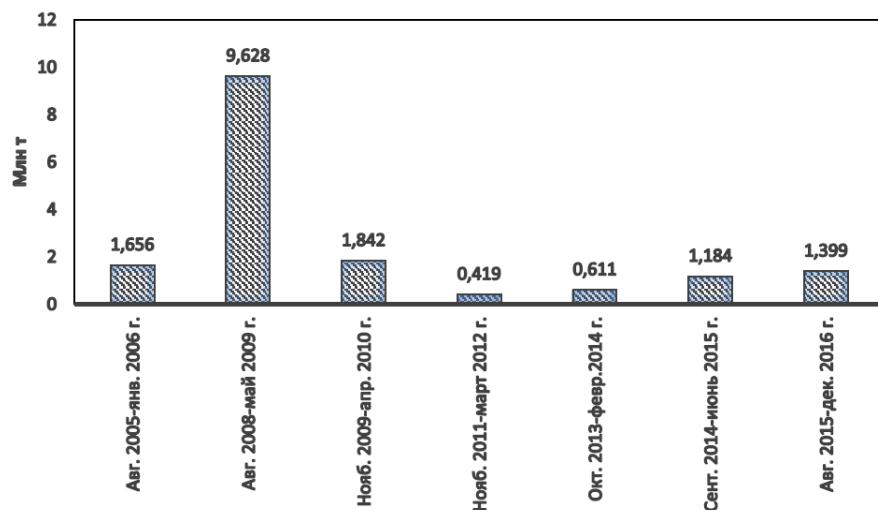


Рис. 3. Закупочные интервенции, проводимые государством в период 2005–2015 гг. (составлен авторами на основе [4])

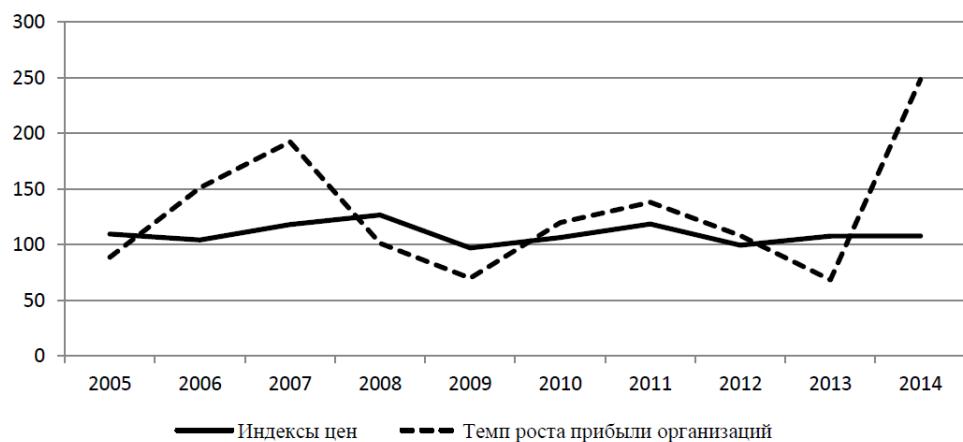


Рис. 4. Индексы цен на сельскохозяйственную продукцию и темпы роста прибыли организаций АПК, % (составлен авторами на основе данных [7])

Особенности формирования финансовых ресурсов сельскохозяйственных...

питания в ограниченных рамках, не допуская значительного их роста. Увеличение объемов продаж и прибыли связано прежде всего с уходом части зарубежных сельхозпроизводителей с российского рынка. В то же время низкая рентабельность является следствием как низкой эффективности, так и ограниченных возможностей по снижению внутренних затрат сельхозпроизводителей из-за низких темпов внедрения современных техники и технологий.

Таким образом, по результатам исследования можно сделать вывод о том, что сельское хозяйство – это особая сфера материального производства, имеющая присущие только ей особенности, которые накладывают отпечаток на процессы формирования и использования финансовых ресурсов.

Во-первых, главным, уникальным средством производства в сельском хозяйстве выступает земля. Для поддержания ее качественного состояния, роста ее плодородия необходимы значительные вложения в материальные и трудовые ресурсы, а следовательно, необходимы стабильные источники инвестиций в факторы производства.

Во-вторых, в процессе производства сельскохозяйственной продукции трудовые процессы очень тесно переплетены с объективными природными условиями, при этом в качестве предметов труда выступают биологические объекты, что приводит к длительным срокам и значительным объемам иммобилизации капитала. При этом получение прибыли и окупаемость капитала не гарантированы.

В-третьих, сезонность аграрного производства, значительный разрыв во времени между сроками осуществления затрат и получением продукции и, как следствие, высокая иммобилизация ресурсов требуют систематического привлечения в оборот дополнительных источников финансовых ресурсов.

Следует отметить, что эти специфические особенности сельского хозяйства сегодня существенно затрудняют в предприятиях АПК формирование достаточных финансовых ресурсов. Отставание сельскохозяйственного производства от многих других отраслей экономики по уровню эффективности создает серьезные проблемы в области обеспеченности собственными источниками финансовых

ресурсов и гарантированной самоокупаемости. Низкая рентабельность и высокие риски снижают привлекательность сельскохозяйственного производства для инвесторов и кредиторов. Диспаритет между уровнем рентабельности производства и уровнем требуемой кредиторами и инвесторами доходности ограничивает возможности привлечения необходимых финансовых средств по этим каналам. Это ставит задачи дальнейшего поиска действенных механизмов полноценного формирования и рационального использования финансовых ресурсов.

Библиографический список

1. Агроинвестор. URL: <http://www.agroinvestor.ru/investments/news/>.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы. URL: <http://www.mcx.ru/documents/>.
3. Мигунов А.А. Сущность и экономическое содержание финансовых ресурсов // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. URL: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2009/2009-2/6.htm>
4. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, URL: <http://www.mch.ru>
5. Холодова О.В. Механизм управления финансовых ресурсов Агропромышленного комплекса // Инновационная наука. 2016. №6. С. 270–275.
6. Перонко И.А., Липчиу Н.В., Липчиу К.И. Оптимизация структуры финансовых ресурсов организаций в современных условиях. Краснодар, 2011.
7. Российский статистический ежегодник. URL: <http://www.gks.ru>
8. Финансы / под ред. Г.Б. Поляка. 3-е изд. перераб. и доп. М., 2012.
9. Фридман А.М. Финансы организации (предприятия): учебник. М., 2010
10. Экономика и финансы предприятия: учебник. М., 2014.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ КАК КЛЮЧЕВОГО ФАКТОРА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

*А.А. КУЗУБОВ, кандидат экономических наук,
доцент кафедры международного бизнеса и
финансов, Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса
e-mail: alexceyk@gmail.com*

*Н.В. ШАШЛО, кандидат экономических наук,
доцент кафедры международного бизнеса и
финансов, Владивостокский государственный
университет экономики и сервиса
e-mail: ninellsss@gmail.com*

Аннотация

В статье показано, что основу развития глобальной экономики составляют инновации. В работе отмечено, что высокотехнологические услуги основаны на знаниях и представляют собой неотъемлемую часть экономики, а также являются важным фактором развития мирового хозяйства. Основное внимание уделяется высокотехнологическим услугам как основным факторам влияния на ценообразование. Также в работе выделяются основные факторы развития рынка высокотехнологических услуг.

Ключевые слова: высокотехнологические услуги, высокие технологии, факторы развития, мировое хозяйство, инновационное развитие.

Увеличение международной конкуренции на мировом рынке показывает актуальность проблемы развития высокотехнологичного потенциала страны. Динамичный сектор мировой экономики – высокотехнологичные услуги. В научных источниках исследовано развитие отдельных сегментов рынка высокотехнологичных услуг, но не рассмотрены факторы влияния на ценообразование высокотехнологичных услуг, факторы формирования рынка высокотехнологичных услуг.

Исследовали тенденции развития рынка высокотехнологичных услуг такие российские ученые, как: А.Н. Авдулов, А.М. Кулькин [1], А.М. Мухамедьяров [3], Л.В. Соловьева [4] и др. Среди зарубежных ученых вклад в исследование этого вопроса внес-

ли Р. Билдербэк [5], О. Гасманн [6], А. Кох [7], К. Кларк [8], Дж. Вагнер [9] и др. С учетом полученных результатов неисследованными остались факторы формирования экспортного потенциала высокотехнологичных услуг, что и обуславливает актуальность данной работы.

В течение XVIII–XIX вв. природу и роль услуг обсуждали многие экономисты и практики и выделяли сектор услуг только по окончательному принципу: к нему относили те виды деятельности, которые прямо не принадлежали ни к добывающим, ни к обрабатывающим отраслям экономики [11].

В XX в. сектор услуг занял полноценное место в экономической модели мира. А Колин Кларк еще в первой половине XX в. предсказал будущую роль третичного сектора как локомотива экономического роста. Он также отметил, что по сравнению с товарами опережающий темп роста производительности труда более гибкий, спрос на услуги должны дать стремительное развитие сектора услуг, который приведет к его доминированию над другими секторами [8, с. 35].

В наше время ведущую роль в быстром развитии мирового рынка услуг играют именно высокотехнологичные услуги, которые относятся к технологично-интенсивному сектору мирового хозяйства. Это объясняется прежде всего повышением важности знаний и трансформацией их в независимый фактор производства, который прямо влияет на развитие национальной конкурентоспособности экономик стран и повышение их производительности.

Теоретические аспекты формирования рынка высокотехнологических...

Значимость этого сектора объясняется положительными изменениями, которые он превносит в общепринятые сектора экономики. С помощью информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) интеллектуальные услуги вводят в традиционных производствах, чем резко повышают их эффективность и трансформируют в элементы новой экономики. Основную роль в современной экономической системе отведено компаниям четвертичного сектора, которые способствуют распространению и адаптации новых знаний и технологий и сами становятся источниками (производителями) новых знаний.

Экономика знаний формирует, расширяет и применяет знания для гарантии своего роста и конкурентоспособности. Знания влияют на развитие всех отраслей и секторов национальной экономики. Экономика знаний не только применяет знания, но и образует их в виде высокотехнологичной и научной продукции, высококвалифицированных услуг, образования. То есть можно сделать вывод о росте влияния экспортного потенциала в сфере высоких технологий на формирование конкурентных преимуществ в глобальной инновационной среде.

Распространение знаний – это главный механизм реализации экономических выгод от инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Спрос на НИОКР и инновации – ключевой экономический механизм, генерирующий богатства как результат НИОКР, а также деятельность по освоению и распространению знаний.

Концепция экономики знаний стала сегодня основным теоретическим основанием политики экономического роста национальной экономики. Она раскрывает новую роль и место интеллекта человека в обществе.

С ускорением развития новых технологий доступность знаний становится важнейшим условием для участия страны в глобальной конкуренции.

Проанализировав соответствующие исследования, можно предположить, что существует обратная связь между уровнем инновационного развития национальной экономики и степенью эффективности экспортного потенциала страны в области высокотехнологичных товаров и услуг.

По мнению ученых, новые технологии могут достаточно положительно влиять на экономику стран, независимо от уровня их развития, что и доказывает опыт Китая, Бразилии, Ирландии, Индии, которые с помощью эффективных систем образования успешно заняли сегменты информационных технологий и стали конкурентоспособными на международном рынке в условиях глобальной экономической интеграции [2].

Динамика развития сферы услуг характеризуется значительными отраслевыми различиями. Это службы научных исследований, маркетинга, менеджмента, рекламы, лизинга, информационно-компьютерные, консультационные, аудиторско-бухгалтерские услуги.

Со значительным усложнением социального поведения субъектов хозяйствования в связи с преобразованием информации и знаний в наиболее инновационный и прибыльный капитал растет неопределенность. Распространение информационных технологий обработки сознания становится мощным катализатором неопределенности сегодня и в будущем.

Согласно теоретическим исследованиям переход от индустриальных к постиндустриальным отношениям происходит со всесторонним развитием материального производства, его техническим перевооружением, ростом общего и культурного уровня, совершенствованием организации труда и управления. Удовлетворение потребностей потребителей в нематериальной сфере зачастую увеличивает объемы материальных потребностей общества (кроме продуктов низкого уровня переработки, спрос на который уменьшается в связи с внедрением ресурсных и энергосберегающих технологий) [10].

Владение различными инновациями, возникающими в ходе использования высокотехнологичного ресурса, и возможность их применения определяют уровень технологичности как обслуживающих его сервисов, так и самого производства.

Можно утверждать, что сегодня основным фактором развития глобальной экономики являются инновации: компании рассматривают инновации как продуктивное средство повышения прибыли и достижений на новых сегментах рынка, а правительства – больше как возможность значительного экономического роста путем повышения конкуренто-

способности на глобальных рынках. Итак, сегодня высокотехнологичные услуги – это неотъемлемая часть экономики, основанная на знаниях, важный фактор развития мирового хозяйства. Другие ученые для определения сферы высокотехнологичных услуг используют следующие детерминанты: технологически связанные знаниеемкие деловые услуги (technology-related services – T-KIBS), высококонцептуальные услуги, инновационные услуги, креативные деловые услуги (creative business services – C-KIBS), знаниеемкие деловые услуги (knowledge-intensive business services – KIBS) и традиционные деловые услуги (traditional professional services – P-KIBS). По мнению специалистов, использование термина «высокотехнологичные услуги» является наиболее широким и целесообразным для определения KIS – услуг (knowledge-intensive services). Проанализировав различные научные источники, можно предложить следующее определение высокотехнологичных услуг: это услуги, при создании которых применяют высокие технологии, имеющие революционный характер, вследствие чего они занимают монопольное положение на определенный промежуток времени, улучшают свои конкурентные позиции на рынке услуг и имеют инновационную рыночную актуальность.

Большинство компаний в секторе высокотехнологичных услуг сосредоточивают внимание на качестве и степени удовлетворенности заказчиков, ценных характеристиках предоставляемых услуг, доверии и личностных контактах. А. Кох и Х. Стротманн [7, с. 620] доказали, что успех новой компании непосредственно зависит от двух факторов: степени функциональной интеграции с главными заказчиками и территориальной proximity к ним. Значительное количество компаний, имеющих отношение к сектору высокотехнологичных услуг, основываются в непосредственной близости к крупным городским агломерациям с наиболее значимыми клиентами [9, с. 230]. Следует отметить, что в большинстве случаев компании группируются преимущественно вокруг услуг, а не по секторальному признаку.

Другим фактором, непосредственно влияющим на развитие сектора высокотехнологичных услуг, является специализация экономического района, в котором находится высокотехнологичное предприятие.

Существует определенная специфика в образовании структуры и величины добавленной стоимости высокотехнологичных услуг (наукоемкие услуги – KIS). Так, расходы на сырье и материалы на KIS-услуги сводятся к минимуму, а основные расходы идут на человеческие ресурсы, поскольку он и представляет собой дорогой высококвалифицированный труд. Формирует добавленную стоимость не только наемный труд, но и так называемый предпринимательский труд, особенно это свойственно малым и средним предприятиям (МСП) высокотехнологичной сферы.

Следует отметить, что KIS-услуги, как правило, имеют индивидуальный характер и создаются для конкретного заказчика, который выступает в роли сопродюсера услуги. KIS-услуги имеют так называемую рыночную актуальность (market edge).

Применение интеллектуальных услуг отделимо от их производства, так как по своей природе услуги нуждаются в хорошем знании не абстрактного потребителя, а конкретного. Происходит настолько существенная интеграция внешнего ресурса, что некоторые ученые предлагают рассматривать совместное производство услуги [6; 10, с. 359].

Таким образом, участие в сопроизводстве высокотехнологичной услуги может повышать квалификацию самого заказчика. Поэтому в научной литературе часто упоминается мощное взаимное влияние сектора высокотехнологичных услуг на инновационность других секторов [5, с. 129].

Поскольку в процессе сопроизводства высокотехнологичной услуги объем знаний заказчиков увеличивается, то, соответственно, может измениться их информированность о доступных возможностях данных услуг. Это феномен «преимущества гибкости». В то время когда экономический субъект встречается с неопределенностью условно доступных ему сегодня многих альтернатив, он стремится уточнить и изменить сделанный ранее заказ. Участие потребителя в сопроизводстве высокотехнологичной услуги повышает его квалификацию, но не гарантирует превращение его в инновационный субъект и возможность восприятия данной услуги.

Для мотивации заказа и восприятия KIS-услуги заказчик должен иметь необходимость и возможность применить высокотехнологичную услугу. Поэтому он отличается иннова-

Теоретические аспекты формирования рынка высокотехнологических...

циональностью и достаточным уровнем интеллектуального развития трудового ресурса. На формирование спроса на рынке высокотехнологичных услуг значительно влияет уровень цивилизационного развития общества, потребность в новых инновационных услугах субъектов рынка и способность к восприятию высокотехнологичных услуг населением (рис. 1).

Специфика предоставления высокотехнологичных услуг заключается, в частности, в том, что добавленная стоимость на услуги формируется в основном в процессе переговоров с заказчиком, причем последний

может существенно влиять на совокупность компонентов самой услуги. В связи с этим система ценообразования на высокотехнологичные услуги должна зависеть как от общерыночных факторов, так и от индивидуального заказчика, а ориентированная цена должна иметь только нижнюю границу, которая будет определяться себестоимостью выполнения этой KIS-услуги (рис. 2).

По оценкам специалистов, международные компании постоянно заняты поиском лучшего конкурентоспособного сервиса независимо от их занятости в сфере услуг или в производственном секторе [2, 8]. Однако

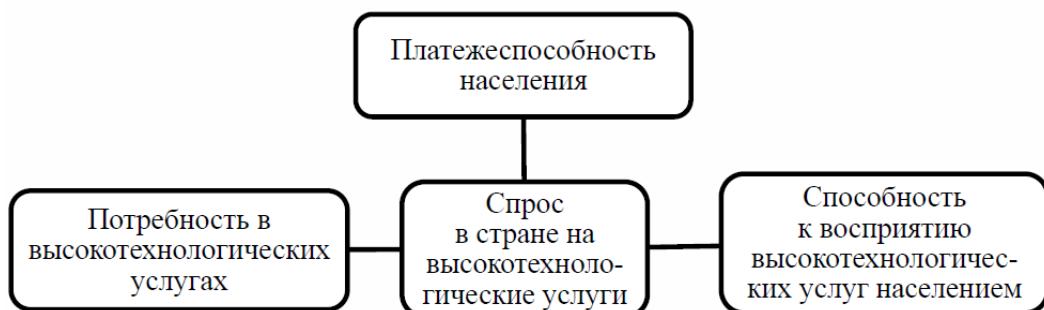


Рис. 1. Факторы формирования рынка высокотехнологичных услуг



Рис. 2. Факторы влияния на ценообразование высокотехнологичных услуг

большинство мероприятий, направленных на улучшение действующих услуг, как правило, ограничиваются потенциальным объемом дополнительных доходов, которые они способны предоставить. Поэтому очень редко компании находят высокотехнологичные услуги, которые способны сформировать совершенно новый рынок или усовершенствовать имеющиеся услуги, результатом чего является получение непредвиденной прибыли в течение определенного периода.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что высокотехнологичные услуги являются неотъемлемой частью экономики. Современная инновационная экономика превращается в систему, функционирующую на основе обмена знаниями. Научная новизна исследования заключается в систематизации научно-практических основ сферы высокотехнологичных услуг в контексте инновационного развития мирового хозяйства. Практическое значение материалов статьи в том, что она может быть использована для анализа ценообразования и конкурентоспособности высокотехнологичных услуг государства на мировом рынке как отечественными, так и зарубежными учеными. Оценка факторов развития экспортных возможностей высокотехнологичных услуг национальных экономик ведущих стран является на сегодняшний день актуальной научной задачей для дальнейшего исследования.

Библиографический список

1. Авдулов А.Н., Кулькин А.М. Парадигма современного научно-технического развития. М., 2011.
2. Кузубов А.А., Шашло Н.В. Оценка современного состояния экономических отношений субъектов региональных объединений в условиях глобализации // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер. Экономика. 2016. № 4. С. 56–64.
3. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент. М., 2014.
4. Соловьева Л.В. Сфера услуг и ее влияние на качество жизни населения: теоретико-методологические основы, методический инструментарий оценки и концепция развития: дис. ... д-ра экон. наук. Белгород, 2008.
5. Bilderbeek R., Hertog den. P. Technology-based Knowledge-intensive Business Services in the Netherlands: Their Significance as a Driving Force Behind Knowledge-driven Innovation // Vierteljahrsshefte zur Wirtschaftsforschung. 1998. Vol. 67, № 2. P. 126–138.
6. Gassmann O., Kausch C., Enkel E. Customer Integration in the Early Phase of the Innovation Process. URL: www.alexandria.unisg.ch/publications/17080.
7. Koch A., Strotmann H. Impact of Functional Integration and Spatial Proximity on the Post-Entry Performance of Knowledge Intensive Business Service Firms // International Small Business. 2006. Vol. 24, № 6. P. 610–634.
8. Clark C. Conditions of Economic Progress. Macmillan, 1940.
9. Wagner J., Sternberg R. Start-up Activities, Individual Characteristics, and the Regional Milieu: Lessons for Entrepreneurship Support Policies from German Micro Data // The Annals of Regional Science. 2004. Vol. 38. P. 219–240.
10. Strambach S. Knowledge-Intensive Business Services in the Rhine-Neckar Area // Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie. 1994. Vol. 85, № 4. P. 354–365.
11. Office of science and technology Policy. URL: www.ostp.gov/cs/about_ostp.

«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ФИНАНСОВОГО НАСЫЩЕНИЯ ГОСУДАРСТВА» – НОВАЯ ПЕРСПЕКТИВА СТАБИЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

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

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

Аннотация

В статье обозначена зависимость российской экономики от мировых цен на нефть, предложены возможные перспективы ревальвации рубля. С помощью нового института «длинных» денег и его функций, разработанного авторами, а именно «Национального центра финансового насыщения государства», предложены мероприятия по финансово-экономической стабилизации России и ее регионов. Целевое использование финансовых ресурсов, полученных центром от продажи облигаций государственного займа и других инвестиций, в экономику страны решит все насущные задачи по ее стабилизации.

Ключевые слова: ценные бумаги, национальный центр финансового насыщения государства, ревальвация, инвестиции, управление экономикой, регионы.

Управление экономикой

Управление экономикой в условиях кризиса – сложный стратегический процесс. Он требует сильной политической воли, консолидированных политических, экономических, социально-культурных и технологических решений. В регулировании экономических процессов в настоящее время задействована система управления, включающая несколько министерств, федеральных агентств и ведомств. В настоящее время Правительство Российской Федерации состоит из 19 мини-

стерств и 52 федеральных агентств и служб (37 из них подведомственны министерствам, 15 – самостоятельны). Экономический блок в этом перечне является самым большим и составляет 11 министерств (два по территории), 29 федеральных агентств и служб (23 подведомственных министерствам, 6 самостоятельных). Такие министерства, как Министерство природных ресурсов и экологии РФ, Министерство транспорта РФ и Министерство экономического развития РФ, имеют по 5 подведомственных федеральных агентств. Однако наряду с маневренностью в управлении экономическими процессами настоящее состояние российской экономики требует не только предпочтения мобильности, модификации функций и сокращение аппарата (как, например, в администрации Краснодарского края), но и создания дополнительных национальных, международных, региональных и других специальных широкомасштабных или наоборот узконаправленных институтов, способных быстро провести конкретные мероприятия, направленные на улучшение, стабилизацию и рост экономики страны.

Зависимость российской экономики от мировых цен на нефть и перспективы укрепления рубля

На основе политических, экономических, социально-культурных и технологических факторов PEST-анализа обозначим предпосылки создания специальных дополнительных институтов, при помощь которых мож-

но преодолеть такие проблемы, как дефицит федерального бюджета, а также форсировать инновационно-индустриальное выравнивание и развитие экономики России и ее регионов (см. таблицу).

В соответствии с PEST-анализом и его основными факторами следует отметить такие характеристики как зависимость российской экономики от нефтедоллара, вследствие слабого курса (и его изменчивости) национальной валюты по отношению к доллару и евро. Падение цен на нефть на мировом рынке вызвали такие факторы, как избыток предложения на международном рынке сырья за счет поставок нефти из Ирана (после снятия санкций ЕС и США 16 января 2016 г.), замедление роста экономики Китая и масштаба его влияния на другие страны и др. [4]. В результате цены на нефть марки «Brent» за период с мая 2014 г. по май 2016 г. прошли такие отметки, как 112,4; 28,13; 45,5 дол. за баррель и др. Такой же дискомфорт испытывает российская экономика. Попытка договориться о сокращении мировой добычи нефти со странами ОПЕК не увенчалась успехом. Страны, испытавшие потерю добычи «черного золота», пытаются ее нарастить. Поэтому многие эксперты в ближайшем будущем не прогнозируют повышения цен на нефть на мировом рынке. Стремится к высоким цифровым показателям добычи и экспорта нефти и Россия. Значительны успехи нефтегазовой отрасли за прошлый год: по итогам 2015 г. в России было добыто 534,081 млн т нефти и газового конденсата, что на 1,4% больше, чем в 2014 г. Среднесуточный объем нефтедобычи по итогам 2015 г. вырос до 10,726 млн баррелей, что стало новым рекордом. По прогнозам президента «Роснефти», добыча нефти в перспективе в России может быть доведена до 700 млн т в год. «Отмечено, что сегодня она составляет более 520 миллионов тонн, а всего в мире добывается порядка 1,7 миллиарда тонн нефти». Экспорт российской нефти в страны дальнего зарубежья в 2015 г. составил 220,267 млн т (4,423 млн баррелей в сутки), что на 10,6% выше аналогичного показателя 2014 г. Отметим, что экспорт нефти даёт возможность стране зарабатывать, пополнять федеральный бюджет, создавать стабилизационный и резервный фонды, развивать нефтяную промышленность, строить и окупить большие

трубопроводные проекты, а также поднимать экономику страны в регионах.

Однако падение мировых цен создало дефицит федерального бюджета, который за 2015 г. составил 2,8 трлн р., или 3,5% ВВП, и был профинансирован преимущественно посредством расходования средств Резервного фонда в объеме более 2,6 трлн р. [4]. Поэтому, по мнению авторов и других экспертов, структуру экспорта необходимо значительно дополнить несырьевыми товарами.

Таким образом, нынешние обстоятельства, сложившиеся в российской экономике, падение цен на нефть и девальвация рубля предполагают наше экономическое сообщество, государство и всех живущих в нем думать о том, какие меры и мероприятия следует предпринять, чтобы, с одной стороны, сохранить либерализацию экономики, с другой – быстро и надежно совершить административные, т.е. протекционистские, шаги, чтобы достичь (при существовании рыночных отношений и плавающего курса национальной валюты) экономического роста российской экономики. По мнению авторов, сначала необходимо достичь финансово-экономической стабилизации. А это как, мы понимаем, стабилизация финансовой системы через укрепление рубля и устойчивости денежной единицы.

Как известно, в настоящее время курс доллара находится в свободном плавании, а значит, Банком России не проводятся валютные интервенции, тем самым сохраняются золотовалютные резервы. В настоящее время национальная валюта рубль находится в высокой инфляционной зависимости от доллара и евро, и если не принять меры по снижению инфляции, может наступить гиперинфляция и ее последствия. Отметим, что ЦБ РФ проводит валютные интервенции в необходимых случаях и при плавающем курсе: «По действующей классификации Международного валютного фонда в рамках режима плавающего валютного курса центральный банк не устанавливает ориентиров, в том числе операционных, для уровня или изменения курса, позволяя курсообразованию происходить под влиянием рыночных факторов. При этом центральный банк оставляет за собой право осуществлять покупки иностранной валюты для пополнения международных резервов либо нерегулярное воздействие на внутренний валютный рынок для сглаживания

«Национальный центр финансового насыщения государства» – новая...

PEST-анализ. Предпосылки и перспективы внедрения инновационно-индустриальной модели стабилизации российской экономики (источник [1–6])

Политические факторы (Р)	Экономические факторы (Е)
<p>Интеграция стран расширение связей со странами СНГ, ТС, БРИКС, ЕАЭС, АТЭС.</p> <p>Введение в действие в 2017 г. Таможенного кодекса Евразийского экономического союза ТК ЕАЭС.</p> <p>Нефтегазовые отрасли созданы постановлениями Правительства РФ, как важные экспорт ориентируемые предприятия, пополняющие федеральный бюджет.</p> <p>Принят закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации», вступивший в силу с 1 июля 2015 г.</p> <p>Отсутствие выгодного кредитования промышленности.</p> <p>Необходима подвижка законодательств в области развития малого бизнеса.</p>	<p>Низкие цены на нефть, высокий курс доллара и евровалюты по отношению к рублю, медленное развитие инновационной промышленности, отсутствие капиталовложений в развитие тяжелой и легкой промышленности. Дефицит бюджетной системы РФ за 2015 г – 2,8 трлн р., или 3,5% ВВП. По итогам 2015 г. ВВП сократился на 3,7%, сокращение расходов домашних хозяйств потребления на 10,1%, увеличилась норма сбережений с 7,8% в 2014 г. до 15,8% в 2015 г. По итогам 2015 г. промышленное производство снизилось на 3,4%, в январе 2016 г. – на 2,7%. В январе 2016 г. годовой прирост цен производителей от 6,9 до 8,2%; Годовая инфляция в марте 2016 г. -7,4 – 7,6%, безработица 5,7%[4].</p>
<p>Перспективы</p> <p>Чтобы сохранить Резервный и Стабилизационный фонды, необходимо наращивать потенциал внутренней экономики страны, в том числе использовать региональные возможности и налогообложение. «Формирование системы налогообложения природопользования оказывает непосредственное влияние как на формирование доходной части федерального, региональных и муниципальных бюджетов, так и на деятельность хозяйствующих субъектов – налогоплательщиков» [5].</p> <p>Выпуск долговременных ценных бумаг Центробанка [1].</p> <p>Целесообразна сводная региональная программа развития промышленного комплекса страны на основе инновационной индустриализации и реиндустриализации и на базе лучших технико-технологических и других разработок российских ученых (предложение авторов).</p>	<p>Перспективы</p> <p>Формирование и развитие в России самостоятельного национального финансового центра должно позволить России более активно интегрироваться в мировой рынок капиталов, стимулировать деловую активность, и инвестиции, создавать более благоприятный инвестиционный климат, что должно способствовать подъему экономики и внедрению инновационной модели развития экономики [2].</p> <p>В сочетании с вовлечением в процесс страховых, пенсионных и иных денег в результате образуется реальный системный фундамент для долгосрочных инвестиционных процессов [3]. Выпуск и выпуск облигаций государственного займа; накопление средств, в том числе инвестиций, в созданном «Национальном финансовом центре насыщения государства» в целях стабилизации финансово-экономической системы (предложение авторов).</p>
<p>Социально-культурные факторы (S)</p> <p>Скрытая безработица за счет возрастного ценза в частных предприятиях по трудоустройству трудоспособного населения в возрасте от 40 до 60 лет и молодых специалистов в возрасте до 23–25 лет. Наблюдается дисбаланс между спросом и предложением трудовых ресурсов, в том числе профессиональных кадров. Возможна пенсионная реформа.</p>	<p>Технологические факторы (Т)</p> <p>Низкая инновационная характеристика предприятий, низкое внедрение инновационных технологий, большое количество научно-исследовательских разработок, не нашедших финансирования на внедрение, не востребованных производствами и которые ждут своего часа.</p>
<p>Перспективы</p> <p>Открытие государственных предприятий (на конкурентной основе с участием всех форм собственности) в регионах для массовой занятости населения (предложение авторов).</p> <p>Целесообразно целевое использование средств от продажи облигаций государственного займа (капитализация) в строительство инновационных заводов, технологических линий производств и т. д. (предложение авторов).</p>	<p>Перспективы</p> <p>«...без создания конкурентоспособного на глобальном рынке российского оборудования наша промышленность не достигнет уровня технологических лидеров. Для решения этой проблемы необходимо значительно активизировать прикладные исследования и разработки и, что самое главное, сформировать мощную инжиниринговую отрасль, которая сможет довести их до стадии производства» [6].</p>

волатильности курса национальной валюты или предотвращения его чрезмерных изменений» [4]. Однако подобная мера как минимум защищает золотовалютные резервы, но не способствует стабильному их наполнению за счет развития экономических процессов. Плавающий курс национальной валюты из-за постоянной волатильности влияет не только на нестабильность финансовой единицы, но и на нестабильность экономических процессов. Обратимся к практике. Изменение мировых цен на нефть на сырьевой бирже влечет за собой изменение цен на бензин, увеличиваются цены на транспортные услуги, вследствие этого поднимаются цены на продукты питания и другие товары, падает покупательная способность, повышается инфляция, оказывающая влияние на денежную массу, которую, как правило, следует сбалансировать с товарной массой. Вследствие преувеличения денежной массы возможна денежная реформа, а это уменьшение денежной единицы и т.д. Но денежные реформы безболезненны только при полной стабилизации экономики, а пока последствия низких мировых цен на нефть и слабого курса национальной валюты вызывают дестабилизацию внутренней экономики страны. Однако следует подчеркнуть, что достаточно «крепкий» рубль не конвертировался бы в «твёрдую валюту», не превращался в «беглый» капитал, наоборот, наращивал экспорт товаров, в том числе углеводородов, за рубли. Например, Китаю, Белоруссии нефть продана за рубли.

По мнению многих экспертов, даже если объем продажи нефти не превысит 10%, этим можно укрепить национальную валюту и улучшить российский инвестиционный об-

лик. Конечно, этот вопрос требует повторной проработки и изучения, как государством, так и бизнесом (первоначально он ставился на уровне руководства страны). На наш взгляд, данная нашей стране возможность добывать нефть и газ и торговать ими, должна быть конкурентным преимуществом, и благодаря этому есть перспектива сделать нашу валюту конвертируемой и «твёрдой» в мировом масштабе. Но в настоящее время положение таково, что при падении мировых цен на нефть на внутреннем рынке цены на моторное топливо остались высокими. Снижать цены сейчас невыгодно, итак потеряли на падении мировых цен. Стабилизировать их на российском потребительском рынке, пусть даже высокие, надо для того, чтобы стабилизировались экономические процессы внутри страны, а вместе с ними стали устойчивыми договорные отношения бизнеса, зарплаты работающих, индексации пенсий. Неизвестно, сколько времени продлится низкая цена на нефть и когда наши экспортёры восполнят свои потери. Но воспользоваться этой возможностью по укреплению рубля крайне необходимо. Для чего нужен крепкий рубль? В первую очередь для перелива мирового капитала в российскую экономику, чтобы поднять ее на новый технологический уровень (рис. 1, 2).

На рис. 1 графически отражены валютные интервенции, проводимые Банком России. Первая фигура: девальвация (снижение курса рубля – широкая стрелка вниз, узкая вверх – банк покупает иностранную валюту); вторая фигура: ревальвация (повышение курса национальной валюты, широкая стрелка показывает вверх, узкая – вниз, банк продает валюту, т.е. увеличивает ее массу в обращении); тре-

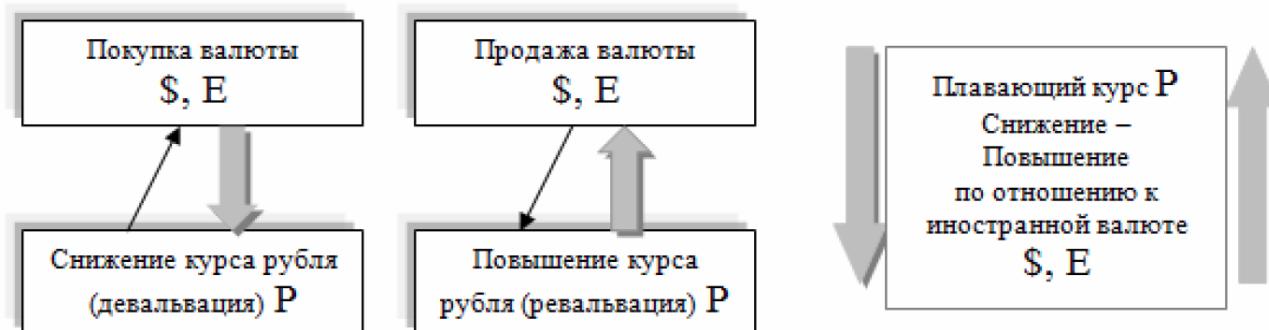


Рис. 1. Валютные интервенции, проводимые Банком России (\$ – доллар США, Е – евро, Р – рубль, национальная валюта)



Рис. 2. Схема валютной интервенции по укреплению национальной валюты (естественный приток) (ревальвация (реставрация) – повышение металлического содержания денежных единиц или курса бумажных денежных знаков по отношению к металлу либо иностранной валюте; деноминация – укрупнение денежной единицы страны без изменения ее наименования, проводимое в целях облегчения денежного обращения и придания большей полноценности деньгам)

тъя фигура: плавающий курс национальной валюты, происходят курсовые изменения, повышение – изменение под воздействием нестабильности рынка.

На рис. 2 графически отражены изменения курса национальной валюты на повышение и укрепление посредством увеличения в обращении иностранной валюты от продажи облигаций государственного займа. Для того чтобы укрепить рубль, необходим приток иностранной валюты, т.е. инвестиций. Естественный приток иностранной валюты – это продажа облигаций государственного займа, в том числе за любую валюту: рубли, доллары США, евровалюту. Банк России не проводит валютные интервенции, так как при покупке облигаций идет естественный приток инвестиций в любой, в том числе в иностранной, валюте. Это могут быть большие средства «беглого» капитала, средства стабилизационного фонда, вложенного в недостаточно выгодные ценные бумаги за рубежом, пенсионные активы и накопления, а также крупные сбережения в иностранной валюте домашних

хозяйств, крупного, среднего, малого бизнеса, крупных российских и зарубежных компаний, банков, других финансовых и нефинансовых организаций. Результаты от данной маневренности государственного регулирования будут значительны и даже весомы: это сохранение золотовалютных резервов, укрепление рубля, что ведет к увеличению крупных инвестиций в экономику страны, в том числе «прямых»; это возможность экспорта в рублевом эквиваленте; финансово-экономическая стабилизация в экономике, пополнение бюджета РФ на последующие три–пять лет и т.д.; это капиталы в реальный сектор экономики, а именно инновационную индустриализацию России и ее регионов, а вместе с этим в совместный технологический прорыв. Действия на открытом фондовом рынке, такие как масовая продажа ценных бумаг – облигаций государственного займа, в значительном объеме насытят государство финансовыми возможностями и существенными инвестициями, которые целесообразно использовать целевым назначением в строительство инновационных

заводов, фабрик, технологических линий и тех объектов, которые необходимы для полновесного функционирования обеспечивающей себя экономики страны, способной экспорттировать высокотехнологичные товары, созданные из российского сырья (нефть, лес, металлы, и т.д.).

Таким образом, произойдет капитализация финансового насыщения. С теоретической точки зрения, наши предложения носят достоверный обобщенный характер. Теперь вполне можно перейти к перспективам практических действий институционального характера, таких как создание финансового центра, определение его функций и особой роли в процессе стабилизации российской экономики.

Новый институт «длинных» денег и его функции

Целесообразно создать «Национальный центр финансового насыщения государства», который примет на определенные счета денежные ресурсы и распределит средства, вырученные от продажи облигаций на целевое размещение в экономику страны, а именно на

строительство инновационных предприятий, в соответствии с необходимостью и распределением трудовых ресурсов в регионах России. Количество облигаций целесообразно в соответствии с масштабностью инновационно-индустриального строительства. (рис. 3–5).

Следует отметить, что многие экономисты считают, что создание финансовых центров региональных, международных масштабов окажут содействие в сосредоточении и использовании «длинных» денег для реализации любых, в том числе долговременных, проектов.

Предлагаемый Национальный центр финансового насыщения государства – это национальный финансово-экономический институт насыщения государства денежными ресурсами. Здесь сосредоточены ресурсы государства, бизнеса, населения, нерезидентов, российских и зарубежных компаний, региональных структур с целью особого контроля, распределения и капитального вложения в строительство инновационных заводов, фабрик, технологических линий и других объектов. Средства, полученные в форме инвести-



Примечание: возможны прямые капиталовложения.

Рис. 3. Схема выкупа облигаций и капиталовложений в инновационную экономику России



Рис. 4. Национальный центр финансового насыщения государства

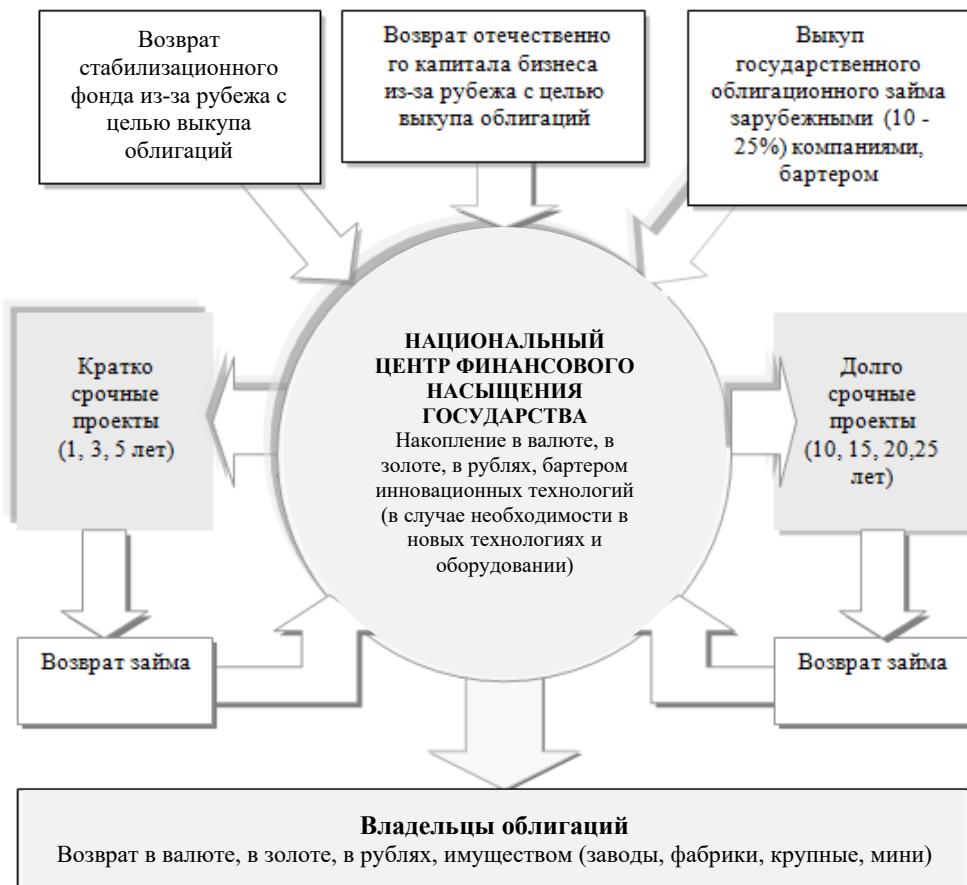


Рис. 5. Национальный центр финансового насыщения государства. Схема выкупа и возврата займа

ций, смогут выполнить роль финансирования краткосрочных и долгосрочных проектов строго целевого назначения.

Функции Национального центра финансового насыщения государства:

1) стабилизация российской экономики на основе мобилизации денежных средств и капитализация их в основные фонды российской экономики;

2) четкое определение промышленного потенциала страны для необходимого технологического прорыва в полном объеме по отраслям (не выборочно);

3) определение специализации и деятельности промышленных отраслей в субъектах РФ и отдельных регионах;

4) тщательный контроль за использованием распределенных средств в соответствии с инновационными проектами, сроками их строительства и возвратом облигационных заемов по истечении сроков владельцам определенных номиналов.

Правительственная комиссия с участием науки, бизнеса, общественности примет и обозначит производственный, социальный, государственный заказ от регионов на строительство необходимых для экономики страны

объектов с помощью инноваций, чтобы не зависеть от импорта. Два года – это «красный» срок для любого строительства, плюс-минус год.

Функциями правительственной комиссии могут считаться рассмотрение целесообразности возведения объектов промышленности, мест развертывания строительства в соответствии со стратегическими планами и перспективами развития экономики, а также распределение государственных средств и строгого контроля их поэтапного использования (краткосрочные и долгосрочные проекты).

С авторской точки зрения, целесообразно действовать с помощью Правительственной комиссии и ее контроля, потому что ресурсный потенциал управления в масштабах страны здесь самый большой. Особенно показательно подчеркнуть, что облигационные накопления из зарубежных стран могут прийти не только в иностранной валюте, а золотом, дорогими и важными технологиями, высокотехнологическим оборудованием (конечно, в больших размерах) для строительства российской инновационной индустрии, по согласованию с Национальным центром финансового насыщения государства, Правительственной ко-

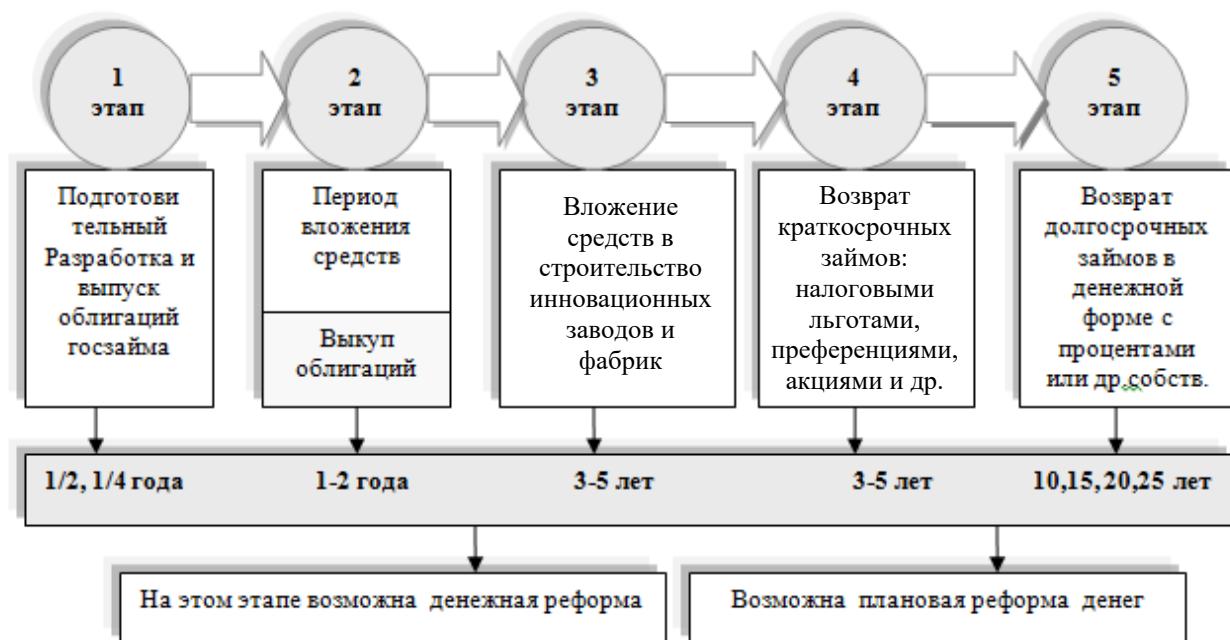


Рис. 6. Этапы выкупа и возврата займа по государственным облигациям, с возможной безболезненной денежной реформой (при возможной реформе денег владельцы облигаций государственного займа получают возврат равноценных номиналов денег в соотношении с их прежним уровнем жизни и дивидендами)

«Национальный центр финансового насыщения государства» – новая...

миссией. Также целесообразно номинал облигаций начать с 10 тыс. р. до обозначенного предела. Это даст возможность участвовать в насыщении национального финансового центра всем заинтересованным лицам.

Вложение денег в национальную экономику – это гарантия того, что деньги не обесцениются и не пропадут при любой реформе, которую в этом случае можно будет безболезненно провести при необходимости и на определенных этапах (рис. 6).

При достаточно полной стабилизации экономических процессов, а также при достаточно «твёрдой» национальной валюте возможна частичная или полная денежная реформа, направленная на укрепление финансовой системы страны, более легкую конвертируемость рубля в другой иностранной валюте, например, с учетом открытия рублевой валютной зоны с партнерами ТС, БРИКС, ЕАЭС и другими внешнеторговыми партнерами. Также на любом этапе вложения инвестиций в инновационно-индустриальные целевые краткосрочные и долгосрочные проекты возможна плановая реформа денежной системы, в соответствии с законодательством и функциями Банка России, притом, если такая будет необходима.

Следует особо подчеркнуть, что «Национальный центр финансового насыщения государства» окажет содействие и помочь в выгодном размещении капитала. Средства, размещенные в облигации и новые технологии, принесут значительно больше прибыли и дивидендов многим инвесторам, чем размещение на депозитах под малый процент. Какова выгода? Во-первых, владелец облигаций имеет проценты от выкупа облигаций, во-вторых, никто не потеряет своих вложенных средств в краткосрочные и долгосрочные проекты инновационной индустриализации (срок определяется по номиналу и сроку займа облигаций), которые впоследствии могут вернуться: налоговыми льготами, преференциями, частной собственностью, денежной массой с прибылью; в-третьих, после окончания срока займа, если владелец облигаций не пожелавший забрать свой заем, сможет стать акционером или владельцем завода, фабрики или другой собственности в соответствии с определенным номиналом облигаций.

Регионы и их технологический прорыв

К новой инновационной индустриализации, на наш взгляд, подтянутся регионы страны и субъекты РФ, главной задачей которых станет обеспечение населения рабочими местами и зарплатами. Региональную специализацию инновационной индустрии с учетом географических, geopolитических, ресурсных и других возможностей, потребностей и прогнозов определят сами регионы. Например, Краснодарский край имеет многолетний опыт станкостроения, выпуска деталей, компрессоров, другого технологического оборудования, мебели, изделий легкой промышленности, продукции сельского хозяйства, рыболовного хозяйства, виноградарства и виноделия и многих других направлений, какие требуют внедрения инновационных технологий или нового уникального строительства и производства. Достаточно посмотреть на карту российской экономики, на тот или иной край, область, республику, как открываются потенциальные специализации промышленного производства, но с новыми уникальными технологиями и проектами. В строительстве инновационных заводов тяжелой индустрии и легкой промышленности возможны совместные проекты со странами СНГ.

Перечень региональных потребностей для «Национального центра финансового насыщения государства» подготовят регионы с помощью региональных экспертных советов и советов НИОКР, с учетом ресурсной, трудовой, финансовой баз.

Целесообразно подготовить развернутый бизнес-план-проект и представить его в «Национальный центр финансового насыщения государства» по следующим направлениям: 1) географическое и geopolитическое расположение региона; имеющиеся на территории полезные ископаемые, промышленность; потребность в специализациях, которые можно расширить или создать новые; 2) финансовые возможности и потребности в финансировании выбранных целевых проектов; 3) использование трудовых ресурсов с учетом полной занятости населения, миграции, потребности в занятости с учетом молодых специалистов, трудоспособного населения и пенсионеров, а также соответствие жилищных и социально-культурных возмож-

ностей региона, субъекта РФ с перспектиками строительства инновационной индустрии. Конечно, программы социально-экономического развития регионов представляются в Минэкономразвития РФ, однако они не содержат в себе необходимых потребностей и точных характеристик.

Сложившаяся полная региональная картина (все субъекты РФ) даст перспективы выравнивания инновационно-индустриального и социально-экономического развития регионов. Рационально с участием специалистов в экспертной оценке проектов в Правительственной комиссии определиться с инвестициями из «Национального центра финансового насыщения государства» в планируемые инвестиционные проекты. После подготовки соответствующих документов и назначения конкретного управления данными проектами финансируется целевой проект. Это позволит быстро и надежно сконцентрировать усилия заказчика, исполнителя и контролера на строительстве важных объектов. Рассмотрим предложенную концепцию графически (рис. 7).

Показательно, что недавно в г. Челябинске в рекордно короткие сроки – с февраля по

декабрь 2015 г. – был построен завод по производству магистральных насосов и электронасосных агрегатов, который обеспечит «Транснефть» всеми типоразмерами насосного оборудования, исключит зависимость от иностранных поставщиков и позволит наладить снабжение указанным оборудованием других предприятий ТЭК. «С 2018 года ежегодные отчисления предприятия в федеральный бюджет составят 150 млн р., в региональный – 130 млн р.». Взявшиеся такими темпами за технологический прорыв, с успехом и в краткие сроки можно добиться развития российской промышленности.

На достижение цели успешного процесса управления инновациями должны быть направлены усилия трех сторон: государства, бизнеса и науки (на макро-, мезо-, микроуровнях). Одним словом, внедрение управлений инноваций следует поднять до уровня внедрения инноваций производственных и продолжать этот процесс с учетом подготовки соответствующих специалистов.

Таким образом, опираясь на множество точек зрения и предложения ученых, целесообразно не только на международном, национальном, но и на региональном уровне



Рис. 7. Схема инновационно-индустриального развития региона (реиндустириализация)

«Национальный центр финансового насыщения государства» – новая...

соединить теорию и практику посредством определенных функций региональных отделов НИОКР. Суть деятельности таких региональных сообществ науки и производства в том, что они собирают встречные инновационные предложения ученых и заказы промышленных и агропромышленных предприятий, рассматривают их, объединяют, рекомендуют, с учетом комплексного анализа экспертных советов, аналитических центров и возможностей предприятий, базирующихся в регионах, в том числе с привлечением российских и зарубежных достижений.

Целесообразно:

- инвентаризировать региональную промышленность и ее технологическое состояние для определения инновационных специализаций для форсированного подъема экономики регионов, в том числе строительства новых производств в целях полной занятости населения;
- провести коммерциализацию инновационных предложений посредством активного участия региональных отделов НИОКР и других сообществ;
- стабилизировать цены на бензин в целях качественного взаимодействия предпринимательской среды и экономических отношений;
- экспортовать нефть и нефтепродукты за рубли, что значительно укрепит национальную валюту;
- активизировать приток иностранной валюты и инвестиций за счет продажи ценных бумаг в максимальном количестве, а именно облигаций государственного займа, что позволит, за счет ревальвации, укрепить финансовую систему государства;
- создать институт «длинных» денег и целевым финансированием заложить перспективу на технологический прорыв в экономике России. При поддержке руководства страны,

законодательной и исполнительной власти создание «Национального центра финансового насыщения государства» и его деятельность в области оправданного перераспределения финансовых потоков, целевых и прямых капиталовложений позволят построить инновационные заводы, фабрики, технологические линии переработки и другие объекты, в основном в короткие сроки, что в свою очередь повысит промышленный потенциал государства, стабилизирует экономику, неоднократно пополнив федеральный бюджет, в результате чего повысится уровень социально-экономического развития страны.

Библиографический список

1. Аганбегян А.Г. Новая модель экономического роста России // Управленческое консультирование. 2016. №1. С. 31–46.
2. Дробышевская Л.Н., Шевченко К.И. Глобальная финансовая архитектура: перспективы формирования новых финансовых центров // Экономика: теория и практика. 2010. №2(20). С. 4–11.
3. Ерилов М.В. О «длинных деньгах» в посткризисных условиях // Вестник финансового университета. 2011. №4. С. 5–8.
4. Информационно-аналитический сборник Банка России. Доклад о денежно-кредитной политике. URL: http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2016_01_ddcp.pdf
5. Литвинский К.О. Реформирование системы платежей за пользование природными ресурсами: региональный аспект // Финансы и кредит. 2007. №45 (285). С. 38–44.
6. Мантуров Д.В. Развитие инжиниринга – важнейшая составляющая формирования инновационной экономики в России // Вестник МГТУ им. Н.Э. Баумана. Сер. Машиностроение. 2013. №2. С. 3–17.

О СУБОРДИНАЦИИ И ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

А.Л. ЛАВЛИНСКАЯ, доцент кафедры финансов и кредита, Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
e-mail Anna_Levonovna@mail.ru

О.М. АЛЕЩЕНКО, доцент кафедры финансов и кредита, Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I
e-mail: Arapova1979@mail.ru

Аннотация

Развитие рыночных механизмов хозяйствования в России привело к изменению существующих и появлению новых терминов и понятий, используемых в управлении финансовой деятельностью. В статье на основе использования системного подхода предложено авторское определение категории «оборотный капитал», систематизированы и дополнены отличительные характеристики оборотного капитала и уточнены взаимосвязанные с ним понятия.

Ключевые слова: оборотный капитал, оборотные активы, текущие финансовые потребности, финансово-эксплуатационные потребности, чистый капитал.

В настоящее время в российской экономике произошли значительные изменения, затрагивающие концептуальные основы управления финансами предприятий (корпоративной и некорпоративной форм организаций), внедрение новых форм и методов управления, расширение категориального аппарата, появление новых терминов и понятий. В экономической теории и практике наблюдается использование как устоявшихся, традиционных понятий («оборотные средства», «оборотные активы», «текущие активы», «оборотный капитал», «собственный оборотный капитал»), так и новых терминов мировой финансовой практики («текущие финансовые потребности», «работающий капитал», «финансово-эксплуатационные потребности» и др.). В отечественной науке и практике иногда про-

исходит подмена одних терминов другими, стирается грань между ними.

Наиболее часто происходит отождествление таких общеупотребительных категорий, как «оборотные средства», «оборотные активы», «оборотный капитал». Так, А.Д. Шеремет [15], Н. Ф. Самсонов [8], Н. П. Любушин [5], И. Э. Берзинь [16], В.В. Ковалев [4], А.М. Ковалёва в своих работах отождествляют категории «оборотный капитал» и «оборотные средства» предприятия. По мнению А.М. Ковалевой, оборотный капитал и оборотные средства – это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и в фонды обращения, обеспечивающие как процесс производства, так и процесс обращения.

В то же время, по мнению Н.В. Колчиной [14], Э.А. Уткина [10], С.В. Большакова [2] и других ученых-экономистов, категории «оборотный капитал» и «оборотные средства» имеют сущностные особенности. Так, Э.А. Уткин считает, что это совершенно разные экономические понятия. По мнению ученого, оборотный капитал – это «стоимость, полностью включаемая в цену производимого товара». В отличие от оборотного капитала, оборотные средства – это «сумма средств, необходимая для нормальной организации производства».

В свою очередь С.В. Большаков акцентирует внимание на том, что, несмотря на имеющиеся отличия, это родственные финансовые категории. Различие их заключается в принципах управления авансированной в кругооборот стоимостью: «Философия управления оборотным капиталом есть философия восполнения недостатка денежных средств

О субординации и взаимосвязи экономических категорий оборотного...

долгосрочными источниками. Философия управления оборотными средствами есть философия недопущения недостатка собственных оборотных средств и приравненных к ним средств предприятия против минимальной текущей потребности в оборотных средствах, определяемой в ходе нормирования» [2]. Автор подчеркивает наличие количественных и качественных различий между оборотным капиталом и оборотными средствами.

По мнению Н.В. Колчиной, целесообразно при рассмотрении оборотных активов и оборотного капитала учитывать способ их отражения в бухгалтерском балансе. В этом случае под оборотными активами следует понимать второй раздел баланса, раскрывающий предметный состав имущества организации, а под оборотным капиталом — часть пассива баланса, содержащую величину авансированного капитала (собственного и заемного) на создание оборотных активов (средств) организации.

Полагаем, что к определению данных категорий необходимо подходить системно и обоснованно, поскольку каждое из них имеет конкретное экономическое содержание.

Многообразие трактовок термина «оборотный капитал» определяется разнообразием сущностных сторон этой экономической категории. Поэтому для выявления ее экономического содержания и разграничения с другими смежными понятиями следует рассмотреть основные характеристики, формирующие ее сущность с целью последующего практического использования отдельных положений в системе финансового управления оборотным капиталом. Разработанная К. Марксом модель кругооборота капитала и ее дальнейшее исследование в работах Е.А. Кириллова [3], В.Н. Семенова [9], А.Д. Шеремета [15] и др. позволяет выделить основные отличительные характеристики оборотного капитала как экономической категории [6]:

1) оборотный капитал – это часть капитала организации, авансированная в обслуживание воспроизводственного процесса. Осуществление производственной и коммерческой деятельности любого предприятия начинается путем авансирования накопленного ранее капитала на покупку средств производства и рабочей силы. При этом обеспечение производственного процесса требует формирования научно обоснованных пропор-

ций между всеми видами средств производства, в том числе и основным и оборотным капиталом;

2) оборотный капитал находится в постоянном движении, которому присуще необходимое свойство – непрерывность, осуществляемая как единый процесс постоянной смены функциональных форм: денежной, товарной и производственной. Это создает объективную возможность непрерывности воспроизводственного процесса и приращения капитала;

3) оборотный капитал в качестве стоимостной категории не расходуется, а авансируется в один производственно-коммерческий цикл;

4) оборотный капитал, авансированный в производственный процесс, должен не просто возмещаться после каждого кругооборота, но возмещаться в возросшем на сумму прибыли размере, что является определяющим условием простого, тем более расширенного воспроизводства в условиях рыночной экономики;

5) оборотный капитал участвует в создании новой стоимости, функционируя в процессе кругооборота всего капитала.

Выделенные особенности оборотного капитала, а также анализ литературных источников позволяют нам выделить несколько аспектов практического использования данной категории: общекомандитский, учетно-аналитический и финансовый.

Являясь категорией общекомандитской, оборотный капитал выражает определенные отношения, складывающиеся в процессе функционирования хозяйствующих субъектов. При этом в рассмотрение необходимо принимать не только отношения внутри отдельного хозяйствующего субъекта, но и между всеми участниками экономического процесса. Полагаем, что с общекомандитских позиций оборотный капитал представляет собой непрерывно движущуюся стоимость, последовательно меняющую форму своего проявления и генерирующую доход отдельных субъектов общества.

Учетно-аналитический аспект предполагает рассмотрение оборотного капитала с двух сторон: как направления вложений капитала хозяйствующего субъекта в определенные активы (материально-вещественный аспект данной категории) и как источники формирования данных вложений (финансовый аспект категории «оборотный капитал»), поскольку

любые активы обязательно являются чьей-то собственностью.

Оборотный капитал, прежде всего источники его формирования, отражает определенные распределительные и перераспределительные отношения, возникающие внутри предприятия, между финансово-кредитной системой и хозяйствующими субъектами, а также между последними. Поэтому оборотный капитал предприятия является частью финансовых ресурсов (активов и пассивов) хозяйствующих субъектов. С точки зрения финансов оборотный капитал предприятия представляет собой часть его капитала, сформированную за счет собственных и заемных ресурсов, авансированную в обслуживание одного производственно-коммерческого цикла в форме оборотных активов и постоянно возрастающую в каждом из последовательных кругооборотов в процессе расширенного воспроизводства.

Таким образом, оборотный капитал выступает как сложная экономическая категория и отражает отношения субъектов хозяйствования по поводу формирования, использования и распределения части капитала организации, материализованной в оборотных производственных активах и активах в сфере обращения с целью обеспечения условий непрерывности, ритмичности и эффективности процесса воспроизводства.

В современной экономической литературе часто отождествляются не только категории «оборотный капитал» и «оборотные средства», но и категории и понятия «оборотные активы» и «оборотные фонды». Так, А.З. Бобылева [12] подчеркивает, что оборотный капитал – это денежные средства, а не запасы, незавершенное производство и готовая продукция. Полагаем, что необходимо проводить четкое разграничение, поскольку оборотные активы, денежные средства и оборотные средства являются лишь формами конкретного функционирования оборотного капитала. Оборотные активы, как и фонды, – это материально-вещественная сторона оборотного капитала. Фонды – это стоимостное выражение материальных средств. Через стоимость они отражают определенные производственные отношения, связанные с переносом стоимости, эффективностью использования и рентабельностью. Оборотные средства представляют собой «идеальную» денежную фор-

му функционирования оборотного капитала, которая авансируется в товарную и производительную формы. Они являются лишь кратковременным элементом оборотного капитала, формой его функционирования.

Приведенная систематизация разных аспектов проявления сущности оборотного капитала и его взаимосвязи со смежными понятиями позволяет сделать вывод о необходимости четкого разграничения понятий «оборотный капитал», «оборотные средства», «оборотные активы» и «источники оборотных активов». На наш взгляд, оборотные активы и источники их формирования следует рассматривать как понятия учетно-аналитические; оборотные средства, характеризующие стоимость, используемую в производственно-коммерческой деятельности предприятия в течение одного операционного цикла, – как понятие общеэкономическое, а оборотный капитал – как финансовую категорию. Все перечисленные дефиниции обусловлены особым экономическим содержанием данной категории, ее двойственностью, соединившей в себе как вещественные элементы оборотного капитала, так и экономические отношения по поводу его формирования и использования.

Учитывая рассмотренные взгляды ученых на сущность и экономическое содержание оборотного капитала, а также выделенные нами особенности его функционирования, полагаем возможным представить авторское определение данной категории. По нашему мнению, оборотный капитал представляет собой инвестированную в предпринимательскую деятельность с целью извлечения прибыли часть финансово-кредитных ресурсов предприятия, авансированных в обслуживание одного производственно-коммерческого цикла и материализованных в оборотных активах с целью обеспечения непрерывности и ритмичности воспроизводственного процесса.

В этом определении подчеркивается то, что оборотный капитал с финансовых позиций является инвестиционным ресурсом, авансированным в текущую деятельность предприятия с определенной целью – получение прибыли. Материально-вещественной формой оборотного капитала выступают оборотные производственные активы и активы в сфере обращения, последовательно меняющие свою форму в воспроизводственном процессе.

При этом размер оборотных активов обязательно соответствует сумме источников их формирования – финансово-кредитных ресурсов и, следовательно, общей сумме оборотного капитала.

Кроме того, авторский подход к определению оборотного капитала имеет большое значение для достижения единства производственной, маркетинговой, организационно-экономической и финансовой стратегии развития предприятия, частью которых выступает управление различными аспектами категории «оборотный капитал».

Наряду с традиционными категориями в рамках принятия управленческих решений используются такие понятия, как «текущие финансовые потребности», «финансово-эксплуатационные потребности», «чистый капитал» и «собственный оборотный капитал».

Так, по мнению А.З. Бобылевой [12], Е.С. Стояновой [13], чистый оборотный капитал – это текущие активы за вычетом текущих обязательств, т.е. собственные оборотные средства.

В методической литературе по управлению финансированием текущей деятельности используется термин текущих финансовых потребностей. По мнению Е.С. Стояновой, их величина равна разнице между неденежными оборотными активами (сумма запасов сырья, готовой продукции и дебиторской задолженности) и кредиторской задолженности перед поставщиками за приобретаемые товары, сырье, материалы и т.п. Текущие финансовые потребности характеризуют недостаток источников финансирования: собственного оборотного капитала и краткосрочного кредита. Автор подчеркивает, что величина собственного оборотного капитала и текущих финансовых потребностей зависит не только от тактики, но и от стратегии управления финансами предприятия. При этом денежные средства выступают своего рода регулятором обеспечения равновесия между собственным оборотным капиталом и текущими финансовыми потребностями.

В отличие от Е.С. Стояновой, А.З. Бобылева предлагает рассчитывать текущие финансовые потребности как разницу между текущими активами (без денежных средств) и кредиторской задолженностью (общей величиной).

Особой позиции придерживается Е.И. Шохин [11]. Автор утверждает, что раз-

мер текущих финансовых потребностей и степень полноты их покрытия источниками финансирования не могут быть установлены по данным баланса, поскольку последний не содержит данных о нормативной основе текущего движения денежных средств, не показывает потребности на финансирование оборотных средств по вновь введенной производственной мощности, вновь построенного и готового к запуску цеха и т.д. За пределами отражения в балансе находятся истинные размеры и колебания финансовых потребностей за текущие оперативные периоды относительно наличных финансовых ресурсов и других денежных поступлений. Не претендую на абсолютную точность своих выводов (ввиду отсутствия четко выраженной позиции Е.И. Шохина на экономическое содержание текущих финансовых потребностей), полагаем, что под текущими финансовыми потребностями Е.И. Шохин понимает денежные расходы, необходимые для обеспечения непрерывной, ритмичной производственно-коммерческой деятельности предприятия. Финансирование текущих финансовых потребностей есть финансовое обеспечение денежного оборота предприятия, связанного с формированием необходимого объема производственных, товарных запасов, дебиторской задолженности, выполнение денежных обязательств и обязательных платежей пред финансово-кредитной системой.

Ключевой целью управления текущими финансовыми потребностями с позиции учёного выступает обеспечение достаточного размера остатков денежных средств на счетах и в кассе предприятия для предстоящего финансирования денежных расходов.

Принципиальное отличие представленных трактовок показателя «текущие финансовые потребности» состоит в том, что Е.С. Стоянова, А.З. Бобылева рассматривают их как часть оборотных активов на конкретную дату, не покрытых краткосрочными обязательствами (только перед поставщиками и подрядчиками или всей кредиторской задолженности), в то время как с позиции Е.И. Шохина – это отток денежных средств (отрицательные денежные потоки) за определенный промежуток времени, связанный с осуществлением текущей (операционной) деятельности предприятия.

Полагаем, что приведенный обзор мнений позволит специалистам более широко взглянуть на проблемы управления оборотным капиталом (на его материально-вещественную форму в виде оборотных активов, на источники их покрытия, на кругооборот оборотного капитала, обеспечивающий непрерывный приток и отток денежных средств), увидеть многовариантность и неоднозначность существующей терминологии и подходов к управлению оборотным капиталом. Это в свою очередь подтолкнет специалистов к их более эффективному использованию в финансовом менеджменте.

Библиографический список

1. Бланк И.А. Управление использованием капитала. К., 2000.
2. Большаков С.В. Финансовая политика государства и предприятий: курс лекций. М., 2002.
3. Кириллов Е.А. Проблемы финансов сельского хозяйства. М., 1974.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М., 1998.
5. Ковалёва А.М. Финансовый менеджмент. М., 2013.
6. Лавлинская А.Л., Круш З.А. Формирование эффективной финансовой политики управле-

ния оборотным капиталом на сельскохозяйственных предприятиях. Воронеж, 2013.

7. Любушкин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М., 1999.
8. Самсонов Н.Ф., Баранникова Н.П., Строкова Н.И. Финансы на макроуровне. М., 1998.
9. Семенов В.Н. Оборотные средства совхозов и кредит. М., 1968.
10. Уткин Э.А. Антикризисное управление. М., 1997.
11. Финансовый менеджмент / под ред. проф. Е.И. Шохина. М., 2010.
12. Финансовый менеджмент. Проблемы и решения: учеб. для магистров / под ред. А.З. Бобылевой. М., 2012.
13. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е.С. Стояновой. М., 1999.
14. Финансы организаций (предприятий) / Н.В. Колчина и др.; под ред. Н.В. Колчиной. М., 2009.
15. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. М., 2008.
16. Экономика предприятия / И.Э. Берзинь, С.А. Пикунова, Н.Н. Савченко, С.Г. Фалько. М., 2004.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ

*А.А. ГАВРИЛОВ, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономического анализа, статистики и финансов,
Кубанский государственный университет
e-mail: gavrilovcc@rambler.ru*

*И.И. ПАРПУЛА, соисполнитель кафедры экономического анализа, статистики и финансов,
Кубанский государственный университет
e-mail: Pii010290@Gmail.com*

Аннотация

В существующих нормативных документах закреплены основы проектного финансирования, системы замещения активов и их секьюритизации. В статье исследуются особенности использования этих финансовых инструментов и анализируются возможности их взаимосвязи и адаптации для антикризисного управления предприятиями, в том числе в условиях расширения экономической самостоятельности субъектов Федерации и муниципалитетов и развития системы государственно-частного партнерства (ГЧП).

Ключевые слова: проектное финансирование, принципы, критерии, антикризисное управление, замещение активов, секьюритизация, государственно-частное партнерство.

В России начиная с 2013 г., принят ряд законодательных актов и мер, направленных на совершенствование проектного финансирования [5, 6]. Кроме этого, основное влияние на развитие проектного финансирования должна оказать Программа поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования, которая утверждена Постановлением Правительства РФ № 1044 от 11 октября 2014 г. Анализ Постановления № 1044 показал, что значительная часть функций перекладывается в системе проектного финансирования именно на банки, причем на очень узкий круг банков, прежде всего крупных.

Традиционно в большинстве случаев значительное число авторов считает, что про-

ектное финансирование – это прерогатива деятельности банков. Речь в большинстве публикаций идет о банковском финансировании.

Отмечается, что в системе проектного финансирования в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 11 октября 2014 г. № 1044 основная финансовая нагрузка ложится на ЦБ РФ, так как рефинансирование уполномоченных коммерческих банков проводится банком России и в случае невозврата кредитов коммерческому банку со стороны проектной компании все финансовые риски ложатся на ЦБ [9]. При этом на Внешэкономбанк возложена обязанность анализа заемщиков кредитных ресурсов, однако известно, что в последнее время имеются финансовые проблемы у Внешэкономбанка.

В повышении финансового состояния неплатежеспособных предприятий в меньшей степени заинтересованы банки, так как реальной маржи от этого бизнеса они не получат. В системе антикризисного управления имеет место малая заинтересованность банков в выводе из кризиса действующих предприятий реального сектора. Банки в значительной степени заинтересованы именно в новых инвестиционных проектах и в организованной финансовой поддержке со стороны ЦБ РФ.

Кроме этого, надежность банков невысокая. Одним из показателей этого является отношение собственного капитала к активам, взвешенным с учетом риска (уровень достаточности капитала). Если привести данные статистики (см. рисунок), то следует, что этот показатель с 1995–1996 гг., когда он составлял 33,7–44,3 %, снизился в 2015 г. до 12,7%, что свидетельствует о резком снижении надежности банков и, соответственно, их возможно-



Отношение собственного капитала к активам, взвешенным с учетом риска [2, 8]

стей и роли в антикризисной финансовой реструктуризации предприятий России. Кроме этого, как известно, в конце 2015 и в течение 2016 г. усилились процессы отзыва лицензий у ряда коммерческих банков.

Банкам при существующих процентных ставках не выгодно участвовать в системе антикризисного проектного финансирования, они в большей степени ориентированы на торговые, финансово-спекулятивные и девелоперские проекты.

Известно, что в проектном финансировании огромную роль имеют длинные деньги – в основном это льготные зарубежные кредиты. В условиях экономического кризиса сфера предложения длинных денег сужается. Кроме этого, длинные деньги необходимы для осуществления крупных капиталоемких инвестиционных программ, а система антикризисного управления предприятиями предполагает наличие коротких и средних денег. Антикризисное управление не может основываться на системе длинных денег, так как имеются ограниченные временные процедуры, прописанные Законом о несостоятельности (банкротстве). В системе антикризисного управления, во-первых, все же большее значение имеет кратко- и среднесрочное финансирование; во-вторых, финансирование осуществляется преимущественно не из системы банковского кредитования, так как давать банковский кредит для финансово-нестабильных предприятий очень рискованно, а из

системы государственно-частного партнерства; в-третьих, исходя из тезиса о том, что в восстановлении финансовой устойчивости предприятий в первую очередь должны быть заинтересованы региональные (муниципальные) органы, так как им необходимо увеличивать региональные налоговые источники от работы предприятий и повышения уровня занятости местного населения, то финансирование антикризисных процедур должно осуществляться и из местных финансовых источников.

В целом в большей степени в выводе предприятий из кризиса должны быть заинтересованы кредиторы предприятия, местные органы власти и местные администрации, чтобы сохранить рабочие места, а также те предприниматели и структуры, которые связаны с кризисными предприятиями кооперационными и другими долговременными хозяйственными связями.

Известно, что мировая практика проектного финансирования выработала три основных вида проектного финансирования: банковское, корпоративное, с участием государства. По нашему мнению, в системе антикризисного управления банковское управление в силу значительных процентных ставок и рискованности антикризисных проектов широко применяться не может. Кроме этого, банковские менеджеры практически не владеют навыками управления производственными коллективами и анализом промышленных технологий,

Методические основы применения системы проектного финансирования...

организации труда и всем тем комплексом вопросов и навыков, каким должен обладать антикризисный управляющий. Финансирование с участием только государства также не может получать широкого распространения, так как бюджеты субъектов Федерации и муниципальных образований, как правило, в большинстве своем дефицитны. К тому же, их основная, глобальная цель – это финансовая поддержка региональной инфраструктуры и решение социальных задач.

Поэтому для системы антикризисного управления предприятиями наиболее подходит корпоративное проектное финансирование, которое предполагает наличие у предприятия (проектной компании) достаточного объема собственных средств для финансирования антикризисного инвестиционного проекта.

По нашему мнению, целесообразной формой проектного антикризисного финансирования для условий России может являться и государственно-частное партнерство. Эта форма приемлема для антикризисного управления потому, что ее применение интегрирует три вида интересов: муниципалитетов, субъектов РФ, предприятий, находящихся в системе антикризисного управления.

Целесообразно было бы внести в федеральный закон о ГЧП дополнения, связанные с необходимостью более активного привлечения этой формы инвестирования в систему антикризисного управления.

Кроме этого, антикризисные финансовые ресурсы должны формироваться и в региональных антикризисных фондах, предложения о создании которых имеются в научной литературе [1].

Представляется также целесообразным создавать специальные проектные компании для вывода предприятий из кризиса, которые в основу формирования и обеспечения своих активов положили бы ликвидные средства кризисных предприятий и секьюритизировали бы их, т. е. перевели в фондовую форму, посредством выпуска акций. Если этих ликвидных активов будет недостаточно, то необходимо привлекать в качестве участников антикризисных проектных организаций средства заинтересованных в функционировании предприятий юридических и физических лиц. Физическими лицами могут быть работники реструктурируемых предприятий, которые

в перспективе хотят сохранить свои рабочие места, а в качестве юридических лиц – предприятия, связанные с реструктуризуемыми организациями давними кооперационными связями, которые могут быть нарушены в случае ликвидации (банкротства) предприятия.

Необходимо проработать методические основы участия муниципальных органов посредством использования своих финансов, а также выделяемых им ресурсов в форме субвенций и субсидий (т.е. с целевым характером) на поддержание финансовой устойчивости предприятий, так как финансовое состояние местных бюджетов объективно требует снижения доли финансово-неустойчивых предприятий на территории муниципальных образований.

В конечном итоге при успешной реализации конкретных проектов в сфере антикризисного управления могут возникать новые формы государственно-частного партнерства. Введение в практику регионально-муниципального управления системы проектного антикризисного управления ведет, во-первых, к развитию системы государственно-частного партнерства, во-вторых, к формированию в системе антикризисного управления новых механизмов, сочетающих систему секьюритизации активов с принципами проектного финансирования.

В системе «муниципалитет – (субъект) Федерации – предприятия» должны совместно решаться дилеммы в отношении неплатежеспособных предприятий: ликвидация предприятий на основе их банкротства или финансовое оздоровление с использованием различных методов и инструментов. При принятии решений по каждому предприятию необходимо исходить из следующих факторов и принципов:

- градообразующего характера предприятия, т.е. в какой степени банкротство предприятия будет влиять на содержание жизненной инфраструктуры территории – водоснабжения, отопления и других факторов, и снижение уровня жизни населения, зависящего от функционирования данного предприятия;

- характера и свойств выпускаемой продукции предприятия, возможности ее импортозамещения применительно к интересам Российской Федерации;

- дефицита или профицита бюджета того муниципального образования и субъекта

Федерации, на территории которого находится предприятие;

– сложившихся кооперационных связей предприятия, прежде всего в рамках конкретного муниципального образования и субъекта Федерации, выяснение вероятности нарушения нормальной работы других предприятий, входящих в кооперационную цепочку ликвидируемого или реструктуризируемого предприятия.

При этом основным финансовым критерием является сравнение уровня недостатка средств предприятия и затрат на его восполнение с уровнем возможной потенциальной рентабельности предприятия. Необходимо принимать во внимание и возможные затраты на ликвидацию предприятия.

В системе «муниципальное образование – предприятие» должна быть разработана методика оптимального распределения рисков между выводимым из кризиса предприятием и муниципальным образованием. Если под риском понимать достижение желаемого результата, то очевидно, что со стороны муниципального образования главным параметром должно быть достижение определенного положительного, желательно выше банковской процентной ставки уровня рентабельности активов выводимых из кризиса предприятий, а для кризисных предприятий – достижение нормативов финансовой устойчивости, определенных нормативными актами, разработанными в развитие Закона РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий».

Рассмотрим содержание и обоснованность критериев (условий), применяемых в классическом проектном финансировании [3] для целей проектного антикризисного управления:

– временной горизонт привлечения средств – соответствует сроку жизни проекта; этот критерий соответствует требованиям Закона РФ о несостоятельности (банкротстве), так как все временные циклы, отраженные в процедурах антикризисного управления, определены и связаны с жизненным циклом предприятия;

– дивидендная политика и реинвестирование – немедленная выплата дивидендов, отсутствует реинвестирование; этот критерий для системы антикризисного управления не играет существенной роли, так как цель не получение прибыли (дивидендов), а вывод предприятия из кризиса;

– инвестиционные решения для кредиторов – высоко прозрачны; этот критерий важен для неплатежеспособных предприятий и их кредиторов, так как они должны быть осведомлены обо всех основных решениях, в том числе и инвестиционных;

– сложность финансового структурирования – высокая; этот критерий требует высокой квалификации всех специалистов, занимающихся финансовым антикризисным управлением;

– трансакционные издержки – высокие; этот критерий в системе антикризисного управления требует привлечения достаточных средств для их покрытия, детальной проработки их структуры и методов снижения;

– нижний предел финансирования – достаточно высокий; этот критерий свидетельствует о необходимости достаточно значительных первичных стартовых сумм для начальных мероприятий по выводу предприятий из кризиса;

– соотношение собственного и заемного капитала – как правило, агрессивное; этот критерий в системе проектного финансирования позволяет в большей степени привлечь именно заемный капитал; критерий подходит для системы антикризисного предприятия, так как собственных средств недостаточно, а заемные средства можно привлечь под систему замещения (секьюритизации) активов либо за счет передачи в будущем имущественных прав на успешно функционирующее предприятие;

– субъект кредитования – специально создаваемая проектная компания; этот критерий соответствует положениям Закона РФ о несостоятельности (банкротстве) в части метода замещения активов, предусматривающего создание одного или нескольких публичных акционерных обществ, он позволяет провести отделение конкретного инвестиционного проекта от основного бизнеса кризисного предприятия и перенести часть рисков на кредиторов; этот способ финансирования представляет компании-заемщику возможность реализации крупных проектов без отвлечения существенного объема ресурсов от основного бизнеса кризисного предприятия;

– обеспечение по финансированию – денежные потоки и активы проекта, регресс на спонсоров отсутствует или ограничен; этот критерий позволяет перенести частич-

Методические основы применения системы проектного финансирования...

но риски с арбитражного управляющего и комитета кредиторов предприятия на новых инвесторов;

– банкротство спонсоров – не влияет на проект, не приводит к остановке проекта; этот критерий создает определенную систему стабильности в системе антикризисного управления.

Особенностью является и совпадение целевой направленности движения денежных средств с логикой Закона о несостоятельности (банкротстве). При применении метода проектного финансирования в системе антикризисного управления финансовые поступления проекта должны направляться напрямую к кредиторам и владельцам капитала данного проекта для строго определенных целей – вывода предприятия из кризиса.

В системе проектного финансирования экономические интересы кредиторов предприятия и акционеров (участников) проектного финансирования могут совпадать на основе общей целевой установки вывода предприятия из кризиса и получения последующих стабильных потоков денежных средств.

Учредителями проектной компании для реализации антикризисного проекта могут быть кредиторы несостоятельного предприятия, а также любые физические и юридические лица, заинтересованные в сохранении бизнеса предприятия, находящегося в неудовлетворительном финансовом состоянии. Анализ показал, что по сути дела система замещения активов, предусмотренная Законом о несостоятельности (банкротстве), когда создается новое юридическое лицо, и создание проектной компании – это идентичные по содержанию понятия.

Таким образом, исходя из изложенного, нет оснований считать, что инструмент проектного финансирования нецелесообразно применять в системе антикризисного управления. Необходимо расширить сферу применения проектного финансирования в системе антикризисного управления. Антикризисные проекты имеют все характерные черты проектного финансирования. Во-первых, для вывода предприятий из кризиса ставятся конкретные цели, связанные с повышением финансовой устойчивости предприятий; во-вторых, для достижения этих целей формируется набор задач, которые необходимо реализовать в конкретные сроки, определенные нормативными

актами в области финансового оздоровления предприятий; в-третьих, формируется команда во главе с антикризисным управляющим; в-четвертых, для вывода предприятий из кризиса формируется соответствующий бюджет, который является основой инвестиционных вложений; в-пятых, в процессе антикризисного управления все финансовые отношения строятся на основе юридических договоров и соглашений; в-шестых, имеет место система операционных и других рисков.

Сформулируем основные Положения о проектном финансировании антикризисных процедур на предприятиях.

По нашему мнению, проектное финансирование антикризисных процедур в узком смысле слова – это совокупность мероприятий, направленных на привлечение денежных средств и иных активов, в том числе и нематериальных, для повышения финансовой устойчивости предприятий на основе повышения уровня денежных потоков проектной организации.

Проектное финансирование антикризисных процедур в широком смысле слова – это инвестиционный, инновационный и организационный процесс при котором антикризисный управляющий, по согласованию с советом кредиторов предприятия, осуществляет заимствование различных ресурсов у третьей стороны, не оказывающее влияние на баланс кризисного предприятия, позволяющее финансировать антикризисный проект, в котором источником выплаты будущих доходов и погашения обязательств кредиторов будет являться поток денежных средств от реализации проекта, а сформированные активы проекта могут выступать залогом при кредитовании проекта.

Проектное финансирование осуществляется с целью аккумулирования ресурсов для антикризисного управления, оптимального разделения обязанностей и рисков среди специалистов антикризисного управления и для концентрации положительных эффектов, связанных с реализацией антикризисного проекта.

В системе проектного антикризисного управления имеются отличительные особенности этого вида проектного финансирования от других форм коммерческих и инвестиционных кредитов и стандартного проектного долгосрочного капиталоемкого финансирования:

- деятельность в рамках проектного антикризисного управления строго ограничена только антикризисными мероприятиями;
- основные, оборотные фонды и денежные потоки отражаются на балансе антикризисной проектной компании, т.е. стоимость проекта обособлена от баланса его учредителей, а гарантией возврата кредитов и вложенных средств являются результаты деятельности, получаемые от реализации антикризисного проекта;
- активы проекта могут выступать имущественным залогом при заимствовании;
- источником погашения кредита являются доходы, генерируемые самим проектом по выводу предприятия из кризиса;
- возможно сохранение права собственности на антикризисные организационные и финансовые инновации за проектной компанией;
- стоимость антикризисного проектного финансирования выше стоимости традиционного кредитования, так как необходимы значительные затраты времени для оценки проекта и кредитной документации, на страхование, на компенсацию упущеной выгоды, расходов по мониторингу функционирования проекта, процедур управления кредитом, процентных ставок и комиссий;
- у антикризисной проектной компании существует возможность использования нескольких источников заемного капитала и государственных, и частных, т.е. в рамках государственно-частного партнерства;
- при антикризисном проектном финансировании основное внимание уделяется проектному анализу, оценке имущества несущественного предприятия, используемого в качестве залога и оценке пакета ценных бумаг, в случае использования системы секьюритизации активов (замещения активов).

Кроме этого, если мы рассмотрим общие принципы проектного финансирования и проанализируем содержание этих принципов, то сделаем следующие выводы. Во-первых, при классическом проектном финансировании создается специальное юридическое лицо, бизнес которого зависит от результативности проекта, а в системе антикризисного управления могут участвовать множество физических и юридических лиц, финансовое состояние которых определяется вероятностью вывода предприятия из кризиса и которые в значительной степени заинтересованы

не только в реальном финансовом результате, но и в последующем приобретении доли бизнеса. При этом имеет место отсутствие жестких требований к финансовому состоянию предприятия, так как риск может быть перенесен на новую компанию, которая создается для реализации антикризисного проекта. Во-вторых, проектное финансирование чаще применяется для нового проекта (бизнеса), чем для уже функционирующего бизнеса. В-третьих, финансовый рычаг в системе проектного финансирования очень высок – отношение заемных средств к стоимости проекта составляет 70–90%. В-четвертых, имеются особенности применения права регресса в антикризисном управлении, оно практически не применяется. Известно, что право регресса (обратного действия) – это требование кредитора (регредента) к должнику о возврате выплаченного по вине последнего возмещения другому лицу. По общему правилу на должника по регрессному требованию возлагается обязанность возместить кредитору уплаченный им третьему лицу платеж в полном объеме. Кроме этого, основными гарантиями при классическом проектном финансировании является будущая прибыль от проекта, а в системе проектного антикризисного управления основная гарантия финансирования – не только прибыль, но и будущее право на управление, реализуемое через будущее право собственности на предприятие, выводимое из кризиса. В-пятых, положительным аспектом проектного финансирования, применительно к системе антикризисного управления является то, что его принципы позволяют привлечь объемы инвестиционных ресурсов, существенно превышающих наличные активы предприятий, которые находятся в системе антикризисного управления. В-шестых, положительным для антикризисного управления является то, что имеется возможность введения моратория на обслуживание интересов инвестора и возврата основного долга на время освоения капитальных затрат и вывода проекта на производственную мощность, т.е. достижения реальных результатов в системе антикризисного управления.

Различия имеются и в системе объектов проектного финансирования. Объектами классического проектного финансирования в России являются крупные предприятия, преимущественно в отраслях добычи

Методические основы применения системы проектного финансирования...

и транспортировки нефти и газа. В системе антикризисного управления в основном проектное финансирование может применяться для средних и малых предприятий, так как это финансирование должно осуществляться преимущественно на основе государственно-частного (муниципального) партнерства.

Имеются и отрицательные аспекты применения проектного финансирования в антикризисном управлении. Во-первых, повышенный интерес инвестора прежде всего к последующему переходу к нему права собственности на предприятие; во-вторых, длительный период рассмотрения заявки самого проекта; в-третьих, повышенные затраты на детальную оценку антикризисного проекта; в-четвертых, повышенный и более жесткий контроль со стороны инвесторов и кредиторов на всех стадиях антикризисного проектного финансирования. Отрицательным является и то, что механизм классического проектного финансирования основан в данный период именно на системе централизованного управления. Это обстоятельство сдерживает увеличение гибкости системы антикризисного управления. По нашему мнению, для повышения гибкости антикризисного управления, исходя из концепции важности для регионов вывода из кризиса предприятий, находящихся на их территории, необходимо сочетание государственного банковского кредитования с бюджетной политикой прежде всего регионов. Этот аспект, как отмечают ученые, в Постановлении № 1044 задекларирован, но механизм его реализации требует совершенствования [7].

Участниками антикризисного проектного финансирования должны являться:

- проектная компания, которая победила в конкурсе на право заключения соглашения о работе по выводу предприятия из кризиса;
- кредиторы проектной компании, аккумулирующие средства на ее балансе;
- подрядчики проектной компании, которые поставляют ей оборудование, материалы, услуги и другие ресурсы, необходимые для вывода предприятия из кризиса;
- страховые компании и банки-гаранты;
- бюджеты субъектов Федерации и муниципалитетов при участии в государственно-частном партнерстве по выводу предприятия из кризиса;
- консультационные и оценочные фирмы;

– саморегулируемые организации арбитражных управляющих, оценщиков, аудиторов.

В системе проектного антикризисного управления могут быть и спонсоры (организаторы) проекта, в качестве которых могут выступать компании, инициирующие развитие проекта, участвующие в учреждении проекта, координирующие текущую работу, ведущие переговоры, анализирующие коммерческие предложения подрядчиков и поставщиков, привлекающие к работе финансовых и юридических консультантов.

В системе проектного антикризисного управления можно выделить несколько этапов:

- создание антикризисной проектной компании;
- выбор компаний-участников (соучредителей);
- подписание необходимых контрактов и соглашений;
- поиск инвесторов и привлечение средств;
- проведение антикризисных мероприятий на предприятии с целью вывода его из кризиса;
- расчет окупаемости проекта;
- выход на самостоятельное развитие бизнеса.

При проведении конкурса на выбор проектной компании значительная роль отводится саморегулируемым организациям арбитражных управляющих и мнению собрания кредиторов. При этом в состав конкурсной комиссии, особенно при государственно-частном партнерстве, должны включаться представители местных экономических исполнительных органов для определения возможности при выводе предприятий из кризиса обеспечить необходимый уровень создания в субъектах Федерации и муниципалитетах рабочих мест.

Значительное внимание необходимо уделять информационным аспектам антикризисного проектного управления. В условиях кризиса и в силу этого разбалансированности хозяйственных связей повышается уровень асимметричности информации, что способствует росту риска принятия неоптимальных решений, создаются условия для увеличения трансакционных издержек. При использовании проектного финансирования в системе антикризисного управления появляется воз-

можность несколько снизить уровень асимметричности информации, так как качество заключенных между участниками проектного финансирования соглашений, уровень финансовых гарантов и другие факторы, учитываемые в проектах, как правило, более тщательно оцениваются всеми сторонами, вовлеченными в систему проектного финансирования. Конкретно это может выражаться в следующем: во-первых, в системе проектного финансирования существует обширная сеть договорных отношений на всех стадиях жизненного цикла антикризисного проекта; во-вторых, имеет место компенсационный принцип организации проекта, предусматривающий передачу основного риска тому контрагенту проекта, который наиболее приспособлен и имеет соответствующие инструменты для покрытия конкретных проектных рисков; в-третьих, в системе проектного финансирования можно использовать конкретные инструменты минимизации рисков, помимо контрактных соглашений и гарантов, а именно резервные фонды и кредитные линии, т. е., например, резерв непредвиденных расходов, резервный фонд обслуживания долга, фонд техобслуживания; в-четвертых, единственным методом снижения риска может быть мониторинг реализации проекта, страхование и применение производных финансовых инструментов [10]. Известно, что все процессы в системе антикризисного управления несколько закрыты для посторонних инвесторов, так как те группы физических и юридических лиц, которые имеют дела с кризисными предприятиями, как правило, могут преследовать одну из двух возможных целей: либо обанкротить предприятие и приобрести его по более низкой цене, либо вывести предприятие из кризиса на новой инновационной и инвестиционной основе и получать в дальнейшем прибыль. Именно поэтому, как отмечают ученые, в случае проектного финансирования управляющие могут раскрыть важные сведения о проекте только небольшой группе инвесторов и договориться о справедливой цене на его акции, т.е. антикризисные менеджеры приобретают финансирование по разумной цене без раскрытия подробной информации для широкой публики. В этом случае риск утечки информации невысок, поскольку инвесторам экономически выгодна конфиденциальность [4].

По нашему мнению, в связи с необходимостью развития в системе антикризисного управления проектного финансирования, необходимо внести в Закон о несостоятельности (банкротстве) предприятий определенные уточнения, в которых необходимо отразить роль и функции в проектном антикризисном управлении:

- системы замещения активов и их секьюритизации;
- антикризисных управляющих;
- саморегулируемых организаций арбитражных управляющих, аудиторов, оценщиков, бухгалтеров;
- кредиторов;
- законодательных и исполнительных органов субъектов Федерации и муниципальных образований.

В системах регионального антикризисного управления необходимо в структуре бюджетов субъектов Федерации и муниципальных образований предусмотреть отдельной строкой суммы средств, выделяемых для повышения финансовой устойчивости предприятий, имеющих приоритеты с позиций формирования рабочих мест и удовлетворения потребностей в необходимой продукции, особенно продукции, связанной с импортозамещением.

Необходимо принять в субъектах Федерации соответствующие нормативные акты о проектном финансировании антикризисных процедур на предприятиях, в которых отразить особенности формирования системы проектного финансирования антикризисных процедур в условиях государственно-частного партнерства, процедур замещения активов, их секьюритизации.

Библиографический список

1. Гаврилова М.А. Формирование регионального антикризисного фонда для финансового оздоровления предприятий // Актуальные вопросы современной финансовой науки: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Краснодар, 2016. Т. 2. С. 308–318.
2. Госкомпаниям обещают новую докапитализацию. Правительство разбирается, кому досталось проектное финансирование. URL: http://www.ng.ru/economics/2015-05-14/1_goscompany.html.
3. Домников Е.А., Мурар В.И., Неретина А.Д. Проектное финансирование //

Методические основы применения системы проектного финансирования...

Общество XXI века: итоги, вызовы, перспективы. 2014. № 3. С. 116–118.

4. Короткова Е.А., Соколова Т.В. Различия между проектным и прямым финансированием парков развития (из опыта развитых западных стран) // Сибирская финансовая школа (Новосибирск). 2006. № 4 (37). С. 9–14.

5. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. № 379-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156007.

6. О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса РФ и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации: Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. № 367-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156000.

7. Смирнов А.Л., Родионов И.И. Проектное финансирование в России: новые стимулы развития // Вестн. Владимир. гос. ун-та им.

А.Г. и Н.Г. Столетовых. Сер.: Экономические науки. 2015. № 4 (6). С. 89–96.

8. Солнцев О., Мамонов М., Дешко А. Проблема «дыр» в капиталах банков: масштаб, динамика, возможные направления решения // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. Октябрь 2016 г. URL: <http://www.forecast.ru/ARCHIVE/Presentations/Soln/CSR102016.pdf>.

9. Федеральный Центр Проектного Финансирования. Об эффективности господдержки в России проектного финансирования. URL: <http://www.fcpf.ru/media/ob-effektivnosti-gospodderzhki-v-rossii-proektnogo-finansirovaniya>.

10. Шевченко А.А. Проектное VS корпоративное финансирование в условиях асимметрии информации // Строительство-2015: Современные проблемы строительства: материалы Междунар. науч.-практ. конф. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24820127>.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЛИНГ КАК ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Н.Р. КЕЛЬЧЕВСКАЯ, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и управления на металлургических и машиностроительных предприятиях,
Уральский федеральный университет
e-mail: n.r.kelchevskaya@urfu.ru

А.Н. ПЯТКОВ, аспирант кафедры экономики и управления на металлургических и машиностроительных предприятиях,
Уральский федеральный университет
e-mail: urfu.pan@yandex.ru

Аннотация

В статье исследована эволюция взглядов на стратегическое управление, контроллинг, рассмотрены теоретические основы принятия решений, выделены и проанализированы их основные положения. На основании обзора литературных источников определена концепция стратегического контроллинга.

Ключевые слова: стратегическое управление, контроллинг, теория стратегических ориентиров, принятие решений, контроль.

Современная глобализация мировых рынков приводит к постоянному увеличению уровня конкуренции, сокращению жизненных циклов продукции и услуг, наблюдается возрастание степени неопределенности, нестабильности. В данной среде, с одной стороны, наибольшую конкурентоспособность имеют малые предприятия за счет гибкости и оперативности управления своими процессами. С другой стороны, в отличие от представителей среднего и крупного бизнеса организации вынуждены занимать узкие продуктовые ниши либо определенные территории, на которых отсутствуют крупные игроки. Вследствие этого предприятие находится в состоянии постоянной неопределенности (это один из основных факторов, ограничивающих рост малого бизнеса, согласно статистическому сборнику Росстата «Малое и среднее предпринимательство в России. 2015»). Для преодоления своих проблем предпринимателям необходима разработка комплексных планов дальнейшего развития организаций, в связи с чем возникает задача внедрения стратеги-

ческого управления и контроля, с учётом специфики малого бизнеса и вида деятельности. Особую актуальность данное положение приобретает для капиталоёмких производств, где быстрая переориентация деятельности затруднительна. Для решения поставленной задачи изучены научные концепции стратегического управления, теории стратегических ориентиров и контроллинга. В результате, с целью решения приведенных проблем, путём объединения неотъемлемых признаков рассмотренных теорий были сформулированы основные положения стратегического контроллинга. Следует отметить, что данная статья является продолжением исследования по разработке теоретических положений и методических рекомендаций по созданию системы контроллинга на стратегическом уровне в промышленных организациях малого бизнеса [3].

Содержание основных концепций стратегического управления. Развитие современного стратегического менеджмента происходит весьма интенсивно и сопровождается появлением разнообразных моделей и концепций. В целях выявления основных положений стратегического контроллинга рассмотрим соответствующие теоретические основы.

Ранние теории. На ранних этапах своего развития стратегический менеджмент был известен под названием политика бизнеса. К наиболее важным работам этого периода можно отнести следующие: «Стратегия и структура» А.Д. Чандлера (1962), «Корпоративная стратегия» И. Ансоффа (1962), «Политика бизнеса» К. Эндрюса (1965) [9, 12, 19]. В целом работы раннего периода становления

Стратегический контроллинг как подход к управлению в условиях ...

стратегического управления отличались прикладным характером и, как следствие, индуктивным методом исследований. Также авторы скептически относились к использованию методов других научных дисциплин. Поэтому исследователи пришли к выводу, что наиболее действенным способом достижения их цели были практические примеры. Кроме того, большая часть ранних работ рассматривала фирмы как закрытые системы. Постепенно изучение стратегий перешло от индуктивных, тематических исследований, базирующихся в основном на одной фирме или отрасли, к дедуктивным, крупномасштабным статистическим анализам, стремящимся проверить научные гипотезы.

Конкурентные стратегии. Следующим толчком развития теории стратегического управления послужила работа «Конкурентная стратегия» М. Портера. Используя структурный анализ, М. Портер исследовал положение фирмы в отрасли в рамках SCP-парадигмы (структура – поведение – результат). Он описал пять сил конкуренции, которые определяют способность фирмы получить прибыль. Способность фирмы получить конкурентное преимущество (уникальную характеристику на рынке) опирается на то, как она позиционирует и дифференцирует себя в отрасли. Автор предложил общие стратегии, основанные на конкурентных преимуществах фирмы [21]. Отдельно стоит выделить концепцию стратегических групп. Данное направление обосновывает, что члены одной отрасли отличаются не только долей рынка, что предполагает наличие стратегических групп, которые оказывают значительное влияние на производительность отрасли. Главная проблема теории состоит в том, что в действительности фирмы могут не знать о своей взаимной зависимости в пределах их конкретных стратегических групп и это всего лишь удобная группировка для исследований [10]. Другое направление исследований – изучение конкурентной динамики (Competitive dynamics). Суть данного концепта заключается в признании того, что стратегии являются динамическими [16].

Теории на основе организации. Два направления теории организаций, разработанные в середине 1970-х гг., породили наибольший интерес исследователей: теория трансакционных издержек [24] и теория агентских соглашений [13].

Логика теории трансакционных издержек (ТСЕ) основывается на предположениях об определенном поведении участников сделки: ограниченной рациональности, opportunism, неопределенности, небольшом количестве и специфичности активов. Другим направлением исследования является теория агентских соглашений (agency theory, AG). AG поднимает вопросы разделения собственности и управления, а именно конфликта интересов между акционерами и менеджерами.

Ресурсная теория. Взгляд на фирму как на пакет ресурсов был впервые предложен в 1959 г. Э. Пенроуз в авторской теории роста фирмы. Она определила ресурсы как материальные вещи и людей, а также отметила взаимодействие между ними [20]. Представление о том, что каждая фирма уникальна за счет разнородности ресурсов, является основополагающей в RBV. В 1991 г. в целях разработки устойчивых конкурентных преимуществ Д. Барни представил более конкретные и всеобъемлющие характеристики ресурсов фирмы [11]. В дальнейшем из теории ресурсов появилось несколько новых теоретических направлений. Логически правильно будет заключить, что высшее руководство является уникальным ресурсом фирмы. Таким образом появилось ответвление теории ресурсов – теория стратегического управления и стратегических решений (Strategic leadership and strategic decision theory). Еще одним ответвлением ресурсной теории является теория знаний (Knowledge-based view, KBV). Данная теория рассматривает фирмы как хранилища возможностей, в которых индивидуальные и социальные знания превращаются в экономически ценные продукты. Запас знаний в компании является важным фактором, определяющим ее конкурентное преимущество (Kogut and Zander, 1992). Исследования на KBV часто ориентированы на процесс [16].

В результате объединения неотъемлемых признаков рассмотренных понятий под стратегическим менеджментом (управлением) в данной работе понимается деятельность предприятия по реализации своей стратегии. В свою очередь стратегия – всесторонний комплексный план, предназначенный для определения и реализации долгосрочных целей компании [6, 7, 9, 12, 19].

Констатируя изложенное, необходимо отметить существенное развитие области стра-

тегического управления, начиная с середины XX в. В то время как дисциплина появилась и стала развиваться из прикладной сферы человеческой деятельности, стратегическое управление к настоящему времени сильно теоретизировано и разнородно. История развития дисциплины показывает колебание исследований от фирмы к отрасли, рынку и обратно. Более поздние исследования и теории выглядят все более логично и обоснованно, тем самым дополняя и обогащая область стратегического управления.

Методология исследований развивается в направлении от количественных к качественным показателям, от индукции к дедукции. Для современного стратегического управления характерны две особенности. Во-первых, это фокусирование на рыночных возможностях компании, поиске путей реализации потенциала организации. Во-вторых, оперативное реагирование на изменение внешней и внутренней среды, и как следствие, их использование для получения конкурентных преимуществ.

Теория стратегических ориентиров. Ресурсная теория вносит основы для проведения качественного анализа сильных и слабых сторон предприятия. Данная точка зрения позволяет управлять теми ресурсами, которые принимают основное участие в формировании устойчивых конкурентных преимуществ. Важным вкладом ресурсного подхода является осознание роли управляющего как ключевой личности. Именно высшее руководство компании способствует тому, что ресурсы преобразуются в товары, имеющие ценность для конечного потребителя. Тем самым лидеры, которые управляют бизнес-процессами, являются наиважнейшим стратегическим ресурсом предприятия.

Существует множество исследований того, что руководит менеджером в процессе принятия решений. Условно данные работы можно разделить на три направления. Первое основывается на предположении, что ответственные лица принимают необходимые решения для того, чтобы организации могли избежать риска. Второе направление утверждает, что физические лица и организации могут влиять на риск. Однако общее признание в научных кругах получило третье направление, а именно теория перспектив. Одноименная статья Д. Канемана и А. Тверски, вышедшая в

1979 г., стала настоящим прорывом в области изучения принятия решений в условиях риска и неопределенности. В своей работе авторы показали парадоксальное на первый взгляд поведение людей [14]. Авторы выделили основные особенности поведения человека: эффекты уверенности, отражения, изоляции [18].

В более поздней работе Д. Канеман и А. Тверски, основываясь на проведенных исследованиях, вводят термин эффект границы категорий. Смысл понятия заключается в том, что люди склонны к риску, имея дело с маловероятными событиями, и не склонны к нему с маловероятными потерями. Из экспериментов авторы заключают, что люди четко различают затраты и потери. Субъективное состояние индивида может быть улучшено, если негативный исход будет восприниматься скорее как затраты, нежели как потери. Возможность подобного психологического манипулирования объясняет такую форму парадоксального поведения, как эффект не обратимых потерь. Также авторами опровергается теория рационального мышления человека, взамен которой предложена тематическая организация рационального мышления [17].

Логично предположить, что в качестве потери могут быть восприняты не только прямые денежные убытки, но и неудовлетворительный результат. Тем самым в каждом случае принятия решения человек формирует для себя некий ориентир. В случае достижения этого ориентира он будет удовлетворен и не склонен к риску для улучшения результата, в противном случае будет стараться реализовать задуманное, проявляя повышенную склонность к риску. Рассмотренная асимметрия выбора в условиях риска внесла огромный вклад в понимание процесса принятия решений.

На основе теории перспектив в 1996 г. была предложена теория стратегических ориентиров [14]. Авторы утверждают, что классическая проблема в области стратегического управления – соответствие ожидаемых условий внешней среды необходимым внутренним возможностям и ценностям организации. Главный посылом теории – фирмы, которым есть, что терять, воспринимают новые проблемы, как угрозы, в противном случае как возможности. Заключается, что фирмы, которые выполнили либо перевыполнили свои цели,

Стратегический контроллинг как подход к управлению в условиях ...

ведут себя более консервативно, когда как не достигшие ожидаемых результатов компании ведут себя более рискованно. В данной теории выделяется три класса ориентиров: переменные внутренней среды, переменные внешней среды, время. Соединение внутренних, внешних и временных ориентиров образует «пространство ориентирования». Тем самым стратегические ориентиры фирмы должны быть сбалансированным, непротиворечивым комплексом, с ориентацией на внутреннюю, внешнюю среду и время, ориентиры должны постоянно развиваться и меняться.

Концепция контроллинга в зарубежной и отечественной управленческой литературе. Как правило, предприниматели самостоятельно задают себе ориентиры. Однако для того чтобы не уйти в неоправданный риск или проявить чрезмерную инертность, в целях планового развития предприятия может быть применена система, которая даёт объективную картину деятельности, а именно контроллинг. Понятие «контроллинг» пришло в русскоязычную среду из немецкого языка. Несмотря на укоренившееся положение контроллинга в Германии, Австрии и Швейцарии, единого понимания значения термина среди экспертов нет. Единство между разнообразными концепциями наблюдается в одном – контроллинг нельзя отождествлять со словом контроль в русскоязычном понимании, т.е. с наблюдением с целью проверки. Различные попытки систематизации не привели к ясности в понятиях, так как зачастую имеют мало общего между собой. Далее приведен один из вариантов структурирования основных теоретических концепций контроллинга, составленный на основании ряда работ [1, 8, 15, 22, 23]. Концепции приведены в порядке их появления.

Первым кто ввел понятие «контроллинг», был доктор А. Дайле – основатель Международного объединения контроллеров (ICV). Основываясь на своем опыте в области подготовки и обучения руководителей, он обратил свое внимание на роль людей, которые в немецких компаниях все чаще назывались контроллерами. Уже в начале 1970-х гг. А. Дайле разработал первую концепцию контроллинга, где определил его как результат взаимодействия между контроллерами и менеджерами [2].

Вторая (в нашем списке) концепция рассматривает контроллинг как функцию информационного обеспечения. Один из видных представителей данного подхода Т. Райхманн рассматривает контроллинг как поддержку функций менеджмента, ориентированную на определенные цели, осуществляющую с помощью системы сбора и обработки информации для планирования, координации и мониторинга [15].

Третья концепция рассматривает контроллинг как управление, ориентированное на конкретный результат. Одними из первых представителей здесь являются Р. Манн, Э. Майер. Они понимают контроллинг как систему управления, ориентированную на будущее для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных единиц [5]. Еще один представитель данного подхода – известный исследователь профессор Д. Хан. Он характеризует контроллинг как информационное обеспечение управления предприятием, ориентированного на результат. Система контроллинга выступает в качестве подсистемы системы управления, следовательно, несет ответственность за достижение целевых показателей эффективности фирмы и планомерно отслеживает их отклонения. Общая задача контроллинга здесь – ориентация всех видов деятельности и решений на результат (прибыль) и эффективное использование потенциала, способствующего его получению [8].

Четвертая концепция – понимание контроллинга как координационной функции менеджмента. В данной концепции контроллинг ограничен функцией координирования подсистем управления. Рассмотренная точка зрения впервые была представлена в 1978 г. П. Хорватом. Он выделяет две подсистемы управления: планирование и контроль (одна подсистема) и информационную поддержку. Поскольку координация распространяется лишь на указанные подсистемы и не затрагивает организацию и управление персоналом, данный подход получил название «ограниченного». Тем самым контроллинг сам становится подсистемой управления [1, 4]. Дальнейшее развитие данная концепция получила в работах А. Шмидта, а затем и Х. Ю. Кюппера. Они расширили список систем, которые координирует контроллинг. К системам планирования и контроля, информ-

мационного обеспечения были добавлены организация, система целей и система управления персоналом, которые являются составляющими элементами системы управления предприятием [15].

Все четыре описанные концепции появились в 1970-х гг. и по настоящее время активно обсуждаются и критикуются, в результате чего появилось новое понимание контроллинга как гарантии рационального управления. Данная концепция впервые была представлена Й. Вебером и Ю. Шаффером в 1999 г. Авторы четко выделили теоретические основы контроллинга. Наиболее распространенной является точка зрения, согласно которой в основе контроллинга лежит теория агентских соглашений, которая интерпретирует контроллинг как инструмент мониторинга и регулирования договорных отношений между принципалом (нанимателем менеджера) и агентом (менеджером) [1]. Рациональность определяется как минимизация ограниченных ресурсов (средств) для достижения поставленной цели (эффективности) или достижение высоких результатов выполнения целевых показателей с учетом средств [15].

В рассмотренных работах нет методик, характерных исключительно для контроллинга. Все инструменты и методы заимствованы из смежных дисциплин: организация и планирование производства, экономика предприятия, теория организации, маркетинг, основы менеджмента, бухгалтерский учет.

Рассмотрев основные концепции контроллинга, отметим, что к функциям контроллинга относятся планирование, координация, информационное обеспечение, контроль и мотивация. Если заменить координацию и информационное обеспечение на более широкое понятие «организация», то будут получены классические функции менеджмента. Следовательно, контроллинг является системой управления. Таким образом, областью, в которой может существовать и развиваться контроллинг, является поддержка системы управления.

Подводя итог, можно заключить, что под контроллингом понимается подсистема, реализующая функцию поддержки системы управления путем контроля показателей деятельности предприятий, на основе методик, направленных на выявление отклонений фактических показателей от плановых, с целью

предоставления информационной помощи руководству в процессе управления. Логично будет заключить, что контроллинг по своей сути является системой взаимосвязанных, постоянно эволюционирующих инструментов менеджмента, служащих методологической основой для достижения поставленных целей путем контроля определенных показателей.

Основные положения концепции стратегического контроллинга на малом промышленном предприятии. В связи с тем, что оценка информации и принятие решений на предприятиях малого бизнеса сосредоточены, как правило, в одних руках, в целях объективности необходим широкий спектр механизмов поддержки принятия решений, для чего может быть применена система, позволяющая повысить объективность предпринимателя, а именно контроллинг. Это переход к контролю с помощью чисел и фактов. Однако для решения поставленных проблем необходимо адаптировать контроллинг для управления предприятием в стратегической перспективе.

В своей книге «Практика контроллинга» основоположник дисциплины А. Дайле не употребляет понятия «стратегический контроллинг». Автор использует понятия «стратегическое и диспозитивное планирование». Первое, в его понимании – это формулировка миссии предприятия, целевых показателей (доли рынка, ROI), стратегий (путей достижения целей), предпосылок (предположений о поведении клиентов, конкурентов, поставщиков), мероприятий (требований). Диспозитивным планированием он называет регулирование, позволяющее конкретным подразделениям держаться планового курса [2]. При обзоре других источников авторы пишут о стратегическом планировании в связке с контролем [1, 8, 22]. Тем самым однозначно определения, позволяющего идентифицировать стратегический контроллинг, нет.

Так как стратегический контроль основывается на неопределенных расчетах, существенное значение для правильной оценки и своевременной корректировки имеет личностный фактор. Рассмотрев термин «контроллинг», необходимо заключить, что данное понятие не имеет смысла без привязки к определенному виду управления. В зависимости от цели, которую преследует руководство компании, определяется соответствующий набор методов и инструментов для ее

реализации. Контроллинг должен обеспечить адекватные инструменты стратегического управления. С другой стороны, логично будет предположить, что задачи контроля на уровне стратегического управления имеют определенную специфику. Рассмотрев классические принципы стратегического контроля, можно заключить, что стратегический контроллинг не должен опираться на прошлое, трактоваться как стратегическое планирование и контроль показателей функционирования предприятия [9]. Для достижения поставленных целей предприятия стратегический контроллинг должен отслеживать и сравнивать будущие потенциалы развития организации, как следствие, выявлять нереализованные конкурентные преимущества и устранять ограничения внутренней среды, препятствующей развитию предприятия. В связи с этим стратегический контроллинг должен отталкиваться от прогноза изменений факторов внешней и внутренней среды предприятия, причем особенностью является то, что данными факторами выступают возможные стратегические ориентиры руководителя.

Учитывая изложенное, дадим определение стратегическому контроллингу. Стратегический контроллинг – это подсистема стратегического управления, реализующая функцию методологической поддержки путем выявления стратегических ориентиров на основе анализа факторов внутренней и внешней среды, направленная на определение и формализацию промежуточных и конечных необходимых показателей, разработку инициатив по их достижению, с целью принятия своевременных корректирующих действий для развития предприятия в долгосрочной перспективе.

Теоретический анализ показал, что решением проблемы неопределенности для предпринимателей может выступать система контроллинга в стратегической перспективе. Однако обзор научной литературы показал, что единого понимания термина стратегический контроллинг не существует. Между тем, в результате объединения неотъемлемых признаков стратегического управления, контроллинга и теории стратегических ориентиров нами были сформулированы основные положения стратегического контроллинга. Таким образом, данное исследование позволяет пе-

рейти к следующему этапу работы, а именно к разработке теоретических положений и методических рекомендаций по созданию системы контроллинга на стратегическом уровне в промышленных организациях малого бизнеса.

Библиографический список

1. *Вебер Ю., Шеффер У.* Введение в контроллинг: пер. с нем. / под ред. С.Г. Фалько. М., 2014.
2. *Дайле А.* Практика контроллинга / пер. с нем. под ред. М.Л. Лукашевич, Е.Н. Техоненкова. М., 2003.
3. *Кельчевская Н.Р., Пятков А.Н.* Специфика деятельности малых промышленных организаций в рамках государственного регулирования // Экономика и менеджмент систем управления. 2016. № 3.2.
4. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование. М., 2006.
5. *Манн Р., Майер Э.* Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью / пер с нем. Ю.Г. Жукова. М., 2004.
6. *Минцберг Г., Куинн Д. Б., Гошал С.* Стратегический процесс / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб., 2001.
7. *Томпсон А.А., Стриклэнд А.Дж.* Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вузов: пер. с англ. / под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. М., 1998.
8. *Хан Д., Хунгенберг Х.* Планирование и контроль – стоимостно-ориентированные концепции контроллинга: пер. с нем. / под ред. Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича и др. М., 2005.
9. *Ansoff H.I.* Corporate Strategy: An Analytical Approach to Business Policy for Growth and Expansion. N. Y., 1965.
10. *Barney J.B., Hoskisson R.E.* Strategic groups, untested assertions and research proposals // Managerial and Decision Economics. 1990. Vol. 11. P. 187–198.
11. *Barney J.B.* Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management. 1991. Vol. 17. P. 99–120.
12. *Chandler A.D.* Strategy and structure: Chapters in the history of the American industrial enterprise. MIT Press Cambridge, 1962.

13. *Fama E.F.* Agency problems and the theory of the firm // *J. Polit. Econ.* 1980. Vol. 88. P. 288–307.
14. *Fiegenbaum A., Hart S., Schendel D.* Strategic Reference Point Theory // *Strateg. Manag. J.* 1996. Vol. 17 (3). P. 219–235.
15. *Guenther T.W.* Conceptualisations of “controlling” in German-speaking countries: Analysis and comparison with Anglo-American management control frameworks // *J. Manag. Control.* 2013. Vol. 23 (4). P. 269–290.
16. *Hoskisson R.E. et al.* Theory and research in strategic management: Swings of a pendulum // *Journal of Management.* 1999. Vol. 25 (3). P. 417–456.
17. *Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory // *Econometrica.* 1979. Vol. 47 (2). P. 263–291.
18. *Kahneman D., Tversky A.* Choices, Values, and Frames // *Am. Psychologist.* 1984. Vol. 39 (4). P. 341–350.
19. *Learned E. A et al.* Business Policy: Texts and Cases // Richard D. Irwin: Homewood, 1965.
20. *Penrose E.T.* The theory of the growth of the firm. New York, 1959.
21. *Porter M.E.* Competitive strategy // New York. 1980. Vol. 2 (1). P. 396.
22. *Reichmann T.* Concepts of Management Control, Controllership, and Ratios. Berlin, 1997. P. 340.
23. *Schaffer U.* Management accounting research in Germany: From splendid isolation to being part of the international community // *J. Manag. Control.* 2013. Vol. 23 (4). P. 291–309.
24. *Williamson O.E.* The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational // *Aust. J. Manag.* 1987. Vol. 12. P. 125–143.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДВИЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ: ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

*А.Е. АРХИПОВ, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры бизнеса в сфере услуг, Новосибирский государственный университет экономики и управления
e-mail: archi-197@mail.ru*

*И.Ю. СЕВРЮКОВ, старший преподаватель кафедры бизнеса в сфере услуг, Новосибирский государственный университет экономики и управления
e-mail: ivan.sewruikov@gmail.com*

Аннотация

В статье рассмотрены возможности и перспективы использования инструментария информационного менеджмента для продвижения организации сферы услуг.

Ключевые слова: информационное обеспечение, информационный менеджмент, методы продвижения, принципы информационного продвижения, сфера услуг.

Современная экономика представляет собой систему, формируемую и функционирующую на основе информации и предполагающую информационный обмен знаниями и интеллектуальной собственностью.

Динамичное развитие экономических систем определяют знания и информация. Имманентно присущим современному производству признаком является тот факт, что знания и информация воплощены в подавляющем большинстве вновь создаваемых благ. Кроме того, знания и возможность их применения становятся приоритетным источником власти. В условиях современного производства в мобильной конкурентной среде личностные коммуникации превращаются в важнейший стратегический фактор управления.

Эти выводы подтверждаются бурным ростом виртуального развития транснациональных корпораций, существенно размывающего контуры субъектов бизнеса. Корпорации, используя прогрессивные направления, формы, инструменты, методы продвижения, наряду с потребителями активно участвуют в про-

изводстве и модернизации потребительских ценностей [6, с. 93].

Информация представляет собой важнейший структурный элемент продвижения организации, координирующее звено в общей структуре интеллектуального потенциала. Подавляющее большинство экономических систем не может развиваться без расширенного воспроизведения всех ресурсов интеллектуального капитала, без модернизации образовательного, научного и культурного потенциала. Именно информация в реорганизации экономических систем является важнейшим условием экономического роста, внутренним системообразующим элементом экономического прогресса [1, с. 83]. На наш взгляд, информация может координировать два вектора развития организации: экспансивный рост за счет благоприятных конъюнктурных факторов и интенсивный рост основных воспроизводственных процессов. Оптимальное управление информацией может стать приоритетным ресурсом развития организаций.

В зарубежной и отечественной научной литературе подробнее всего исследованы проблемы теории, социологии и психологии информационных процессов. Вместе с тем в России подавляющая часть работ в данной области связана с мероприятиями по связям с общественностью. При этом экономический аспект проблематики по разным причинам оказывается не на первом плане. Кроме рекламы, ни один другой метод продвижения организаций до сих пор не рассматривается в качестве реального фактора развития. Не

уделяется должного внимания информационной составляющей обеспечения конкурентоспособности организации. Практически отсутствуют работы, посвященные вопросам управления информацией на региональном и отраслевом уровнях. Все это объективно свидетельствует о необходимости разработки нового теоретического подхода к управлению методами продвижения [5, с. 48].

Говоря о сущности информационного менеджмента и рассматривая его в качестве фактора повышения результативности управления организацией на рынке услуг, необходимо упомянуть о двуединой природе информационного менеджмента. С одной стороны, это один из элементов общей теории управления организацией. Он определяет принципы взаимодействия и взаимообусловленности в пространстве и времени элементов, которые формируют и оптимально используют все виды ресурсного потенциала организации. Кроме того, информационный менеджмент познает основополагающие закономерности обмена знаниями, интеллектуальной собственностью и информацией в процессе развития организации [2, с. 270].

С другой стороны, обычно информационный менеджмент рассматривается как абсолютно самостоятельная профессиональная область деятельности производителя, потребителя или посредника по формированию и реализации их информационных стратегий, созданных в соответствии с предпочтениями, мотивами и отношениями каждого из участников процесса [5, с. 48].

Сформировав глобальные информационные сети, общество стало представлять собой нечто большее. Необходимо отметить, что информация изменила сам характер труда людей. Труд приобретает творческий, инициативный, независимый характер. Человек свободно распоряжается своей рабочей силой, взамен получая долю создаваемой ею собственности.

Можно сделать следующий вывод о предназначении и функциях информационного менеджмента: разработка и реализация стратегии активизации человеческого капитала с целью приращения всех видов ресурсов экономической системы.

Миссия информационного менеджмента напрямую связана с его стратегией. Последнюю можно определить как идеологию

обеспечения организации различного рода информацией в цикле «производство – управление – продвижение». Стратегия определяет целевую направленность информационного менеджмента – повышение результативности деятельности организации, аккумулирование и активизация использования всех ее ресурсов на базе формирования единого информационного пространства.

Цель определяет задачи информационного менеджмента: отбор информации из внешних по отношению к конкретной организации источников; классификация, преобразование и обеспечение доступности для пользователей информации; распространение информации, как внутри системы, так и вне ее; поиск эффективных способов, инструментария и механизмов интеграции методов продвижения; унификация фирменных носителей информации в продуктах, услугах, документах и программном обеспечении; проработка тактических решений по формированию, оценке и использованию нематериальных активов [5, с. 51].

Рассматривая природу информационного менеджмента, следует обратиться к такой категории классической политической экономии, как капитал. Предметом информационного менеджмента являются методы продвижения, ориентированные на генерирование и активное использование всех видов ресурсов организации. С этих позиций управление методами продвижения можно представить как способность формировать стоимость из нематериальных активов организации, как целенаправленный творческий процесс трансформирования информации в интеллектуальный продукт.

В качестве объекта информационного менеджмента чаще всего рассматривается сам процесс обмена информацией, знаниями и интеллектуальной собственностью. Результатом данного обмена и является активизация формирования и использования всех видов ресурсов организации.

К субъектам информационного менеджмента принято относить лиц, принимающих стратегические и оперативные решения по развитию организации. На наш взгляд, специалисты в области методов продвижения могут помочь исключительно в технике и технологиях информационного менеджмента. Однако вопросы стратегического порядка должны

Информационное обеспечение продвижения организации: функциональная...

оставаться за специалистами, призванными осуществлять стратегическое управление [3, с. 131].

Реализация классических функций управления (целеполагание, планирование, организация, мотивация, контроль, оценка эффективности и формирование обратных связей), применительно к информационному менеджменту, связана со следующими особенностями процесса:

– целеполагание стремится увязать с миссией, стратегическими целями и перспективами развития организации;

– планирование осуществляется на основе конъюнктурных исследований, прежде всего эффективности методов продвижения и интенсивности обратной связи;

– организация (и как процесс формообразования структуры компании, и как совокупность функций и процессов, направленных на выполнение планов) имеет акцент на гетерархический вектор, именно поэтому в ней складывается наиболее прогрессивный стиль управления – личностно-ориентированный. Он направлен на реализацию потенциала сотрудников, активизацию корпоративного поведения всех участников информационного процесса, координацию индивидуальных и коллективных усилий;

– мотивация обосновывается информационными предпосылками инициатора коммуникационного послания и служит мощным ресурсом для генерирования активной ответной реакции реципиента;

– специфика процесса оценки результатов заключается в том, что он может осуществляться как лицами, принимающими решения в организации, так и всеми заинтересованными контактными аудиториями, например средствами массовой информации, прежде всего в форме обратных связей [4, с. 61].

Особенности информационного менеджмента могут быть отражены в ряде специализированных функций:

1) интегрирующей – определяется внедрением прогрессивныхправленческих, информационных технологий и методов продвижения, инновационной мобильностью и творчеством;

2) информационной – определяется знанием закономерностей информационного обмена, который реализуется для достижения практической цели, решения конкретной проблемы;

3) контактоустанавливающей – она определяет эффект информационного замысла, поэтому требуется тщательный анализ целевого рыночного сегмента;

4) самопрезентации – реализуется при формировании имиджа и репутации организации, которые, однако, могут не соответствовать его статусу и роли в системе продвижения;

5) ритуальной – используется в работе с персоналом (корпоративные праздники, награждения и т.д.), а также осуществляется при официальных церемониях;

6) образовательной – исследующей информационные навыки контактных аудиторий, генерирующей на практике перспективные идеи, распространяющей инновационные достижения в области современных методов продвижения [5, с. 53].

Предпосылки активного внедрения положений информационного менеджмента в России:

1. Методы продвижения становятся важнейшим фактором обеспечения добавленной стоимости, которая может рассматриваться сегодня основой экономического роста даже в тех случаях, когда отсутствуют значимые коммерческие результаты. Для оценки результатов деятельности сегодня уже недостаточно исключительно финансовых показателей. На первый план выходят нематериальные активы организаций, создаваемые прежде всего посредством методов продвижения. Круг методов продвижения может быть расширен. Кроме традиционных рекламы, стимулирования продаж, прямых продаж и связей с общественностью, мы предлагаем в качестве таких рассматривать репутацию организации, деловые связи, способность создавать объединения, квалифицированные кадры.

По результатам исследования, проведенного компанией Pricewaterhouse Coopers, недополученных прямых инвестиций ежегодно. По индексу непрозрачности Россия уверенно находится в группе мировых аутсайдеров. Увеличение прозрачности бизнеса и улучшение корпоративного управления способны повысить суммарную капитализацию отечественных организаций примерно в 2 раза (почти на 54 млрд дол.) [1, с. 84].

Финансовые оценки отражают прежде всего итоги деятельности организации за определенный период. Нефинансовые оценки зависят от ее восприятия субъектами внешнего мира и позволяют сопоставлять их с ожиданиями потребителей и возможностями конкурентов. Кроме того, нефинансовые показатели точнее коррелируются с альтернативами долгосрочной стратегии.

2. Методы продвижения становятся фактором обеспечения конкурентоспособности организации. Если обратиться к важнейшему нематериальному активу – брэнду, то следует отметить, что его стоимость может в несколько раз превышать номинальную стоимость организации. Результаты многочисленных исследований свидетельствуют, что национальные брэнды, представленные на российском рынке, не являются основными. Перспективы формирования российских национальных брэндов прямо связаны с их возможностью составлять конкуренцию глобальным брэндам международных корпораций по следующим направлениям:

- финансовые возможности;
- поддержание высоких стандартов качества;
- стратегические решения в области методов продвижения;
- высокий уровень контрафакции (дизайн, полиграфия, мониторинг региональных рынков) [3, с. 128].

Основными источниками обеспечения конкурентного преимущества в большинстве крупнейших российских организаций (РАО «Газпром», «Лукойл», «Альфа-банк» и др.) становится такой нематериальный актив, как корпоративная культура. Это совокупность организационных, управленческих, информационных и межличностных отношений, которая достигается при высоком уровне развития методов продвижения. Организации – лидеры отечественного бизнеса стремятся стать организациями этической направленности. Вера в репутацию позволяет устанавливать с ними долгосрочные и доверительные отношения, повышать эффективность использования ресурсов, не опасаться рисков, связанных с недобросовестностью контрагентов.

3. Необходимость поиска инновационных подходов к управлению методами продвижения определяется прежде всего активным развитием и внедрением в практику коммер-

ческой деятельности в России рынка информационных технологий. По оценкам Branswick USB Warburg, объем отечественного рынка информационных технологий в 2001 г. увеличился до 3 млрд дол. (российские компании потратили средств на модернизацию информационных систем на 25% больше, чем в предшествующем году). Основными участниками данного рынка стали государственные компании (40–45% от общего объема рынка), крупные компании (45–50%) и средний бизнес (до 5%) [1, с. 84].

С управлением методами продвижения самым тесным образом связаны современные информационные технологии: управление взаимоотношениями с клиентами (CRM); управление цепями поставок (SRM); корпоративные технологии совместной работы. Современный рынок информационных технологий, даже несмотря на то что большинство задач, связанных с внедрением инновационных технологий, пока сумели в той или иной степени решить менее 10% отечественных организаций, развивается более быстрыми темпами, чем другие отрасли экономики. Динамика развития этого рынка впечатляющая.

4. Вместе с тем возникающие проблемы генерирования и реализации методов продвижения способствуют более интенсивному развитию информационных технологий. Производителям, занятым в рыночных секторах, отличающимся повышенным уровнем конкуренции, приходится прикладывать большие усилия, для того чтобы удержать потребителя. По данным статистики, уменьшение оттока потребителей к конкурентам всего на 5% в год приводит к увеличению доходов на 25–55% (в зависимости от отрасли). Понятие «приоритетный потребитель» оказывает влияние на выбор вектора развития и соответственно на выбор информационной парадигмы. Если традиционные концепции ориентировались прежде всего на совершенствование внутренней структуры деятельности организации, то сегодня с помощью информационных технологий пытаются обеспечить тесную связь потребителя и организации для более полного использования его покупательских возможностей. Именно в этом видится основная задача технологии управления взаимоотношениями с потребителями – CRM (Customer Relationship Management).

Информационное обеспечение продвижения организации: функциональная...

Приоритетный информационный компонент CRM ориентирован на обеспечение прямого взаимодействия производителя с потребителем. Взаимодействие может осуществляться различными способами (персональные контакты, обычная и электронная почта, телефон, телекс, онлайновые каталоги и т.д.). Они призваны синхронизировать информацию, полученную в результате многоканального взаимодействия с клиентом [2, с. 270].

Основным критерием оценки результативности информационного менеджмента принято считать степень экономического развития организации и динамизм этого развития.

Если более дифференцированно подойти к проблеме, то в качестве конечных критерии оценки эффективности информационного менеджмента организаций выступают:

- 1) величина и тенденции капитализации организаций и рынка;
- 2) доля нематериальных активов организации (в соотношении с материальными);
- 3) уменьшение трансакционных издержек;
- 4) прирост доходов от методов продвижения.

Промежуточными критериями оценки эффективности могут выступать:

- степень информированности и уровень доверия контактных аудиторий организации, которые определяются специальными исследованиями и показателями;
- позитивный имидж организации;
- поведение организации в ситуации кризиса [3, с. 130].

Для организации сферы услуг конечные критерии оценки результативности информационного менеджмента могут выглядеть следующим образом:

1) рост ее инвестиционной привлекательности и наиболее эффективное использование инвестиционных ресурсов за счет совершенствования имиджа и репутации;

2) использование конкурентного потенциала организации с целью создания новых рабочих мест, развитие сферы услуг;

3) создание и поддержание позитивного имиджа организации [4, с. 62].

Локальными критериями оценки эффективности информационного менеджмента организации сферы услуг могут быть следующие: формирование и результативное функционирование территориального делового

центра, реализация на базе этого центра значимых социальных проектов.

Активное использование методов продвижения в процессе управления организацией характеризуется возможностью обеспечения эффекта сетевого взаимодействия, способствующего увеличению полезности информационного ресурса. Рост числа участников процесса продвижения способствует формированию уникальности и ценности отдельного контакта. Чем больше контактов, тем больше полезность и соответственно экономический эффект от каждого контакта. Возникает устойчивая к искажениям положительная обратная реакция, когда все вступающие в информационное взаимодействие стороны заинтересованы в расширении радиальной сети и получают ощущимый прирост результата от этого расширения.

Эффективность сетевого взаимодействия выражается прежде всего в возможности выработки информатизации стандартов рыночного поведения организации. Выгоды от использования иностранного языка как одного из нематериальных активов организации сферы услуг возрастают именно потому, что этим языком пользуются потребители, инвесторы и множество других участников информационного процесса. А заниматься формированием, аккумулированием и защитой имиджа и репутации выгодно еще и потому, что это объективно влияет на рост капитализации бизнеса.

К приоритетным стандартам методов продвижения, выраженным через систему управления, можно отнести связь производителей брендов с потребителями своих продуктов. Каждый потребитель брендингованного товара изначально убежден, что качество продукции высоко; что дизайн товара и упаковки служит отражением корпоративной ценности изготовителей продукции; что обладание этими товарами увеличивает общественную репутацию потребителя, переводя его на более высокую социальную ступень.

Управление методами продвижения связано также с внешним результатом (экстерналией), который также может проявляться в сетях. Заботясь о своем имидже, о репутации своего бизнеса, совершенствуя бренд и т.п., акционеры и руководители организаций стремятся обеспечивать себе стабильный инвестиционный климат, приток высококвалифициро-

ванных кадров, завоевывают расположение реальных и потенциальных потребителей [1, с. 83].

Внешний эффект сетевого взаимодействия наиболее явно заметен при решении предпринимательских задач методами неэкономического характера – речь идет, например, об этических кодексах, кодексах внутрикорпоративного поведения, о восприятии организационных норм и ценностей организации, а также о других неэкономических формах влияния на поведение контактных аудиторий.

Задачи информационного менеджмента требуют инновационного сочетания методов продвижения, позволяющих принципиально модернизировать управление ими, формируя интегрированный подход.

Информационный менеджмент базируется на следующих основных составляющих:

- концепция брэндинга;
- формирование имиджа и репутации;
- связи со СМИ (media relations);
- связи с общественностью (public relations);
- связи с акционерами, инвесторами и покупателями (investor relations);
- программа продвижения санаторно-курортного учреждения (promotion plan) [5, с. 55].

Синергетический эффект от применения методов продвижения заключается в достижении оптимального коммерческого результата деятельности организации. Это служит дополнительным аргументом, доказывающим пользу интегрирования методов продвижения как базиса информационного менеджмента. Следует отметить, что связи с общественностью и другие методы продвижения необходимо рассматривать как часть единой системы информационного менеджмента.

Социально-экономические задачи, стоящие перед организацией (обеспечение конкурентных преимуществ, привлечение инвестиционных ресурсов и т.д.), оптимально может решать программа продвижения ее продуктов. Программа включает следующие основополагающие элементы:

1) информационные ресурсы организации являются основополагающим средством активизации ее социально-экономического потенциала;

2) при формировании стратегических подходов к развитию организации эффективно

используются методы продвижения и инструментарий информационного менеджмента.

Взаимодействие методов продвижения организации является неотъемлемой частью стратегического плана ее социально-экономического развития и рассматривается как один из наиболее действенных механизмов управления этим развитием [1, с. 84].

Проблему информационного менеджмента как процесса обмена информацией и интеллектуальной собственностью поставила практика функционирования организаций. Именно это положение и определяет возрастающий интерес ученых и практиков к вопросам управления деятельностью в области продвижения.

Качественный уровень капитала организации определяется факторами ее производства. И управление методами продвижения, сущность которого заключается во временной и пространственной их взаимосвязи, активно формирующими и оптимально использующими все виды ресурсов организации, может найти свое отражение в концепции, вектор которой направлен на улучшение жизненного уровня российских граждан во всех элементах современной цивилизации.

Библиографический список

1. Алимпиева А.С., Еськов В.Д. Современные коммуникации: тренды, тенденции, перспективы // Наука, образование, общество: актуальные вопросы и перспективы развития: матер. Междунар. науч.-практ. конф. М., 2015. С. 81–84.
2. Климова Э.Н. Экобум как норма жизни или новая ценность // Модернизация экономики и управления: матер. Междунар. науч.-практ. конф. Махачкала, 2014. С. 269–271.
3. Леушина О.В., Лучина Н.А. Инновации в торговле // Современная научная мысль. 2016. №2. С. 127–133.
4. Нюренбергер Л.Б. Подходы к оценке коммерческой эффективности бизнеса // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. №9-1 (40). С. 60–62.
5. Орлова Т.М. Коммуникационный менеджмент в управлении экономическими системами // Государственная служба. 2002. №3 (17). С. 46–56.

ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

С.А. СИРОТКИН, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления на металлургических и машиностроительных предприятиях, Уральский федеральный университет.
e-mail: s.a.sirotkin@urfu.ru

М.С. ГУСЕВ, аспирант кафедры международного менеджмента, Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)
e-mail: gusev.m.s74@gmail.com

Аннотация

В данной статье на основе анализа существующих режимов налогообложения и с учетом специфики деятельности промышленного предприятия малого бизнеса предложен подход к расчету экономического эффекта от внедрения инноваций на малых предприятиях, использующих упрощенную систему налогообложения.

Ключевые слова: малый бизнес, экономический эффект, упрощенная система налогообложения, инновация, эффективность.

Внедрение инноваций является основой успешного функционирования любого коммерческого предприятия, поскольку в современных условиях нестабильного рыночного окружения необходимо осуществлять постоянное усовершенствование продукции (услуг), технологий, бизнес-процессов, реализуя эффективные механизмы инновационного развития.

Материалы, изложенные в статье, в первую очередь предназначены для малых предприятий, у которых в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» численность не должна превышать 100 человек и доход, полученный от осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год, не должен превышать 72 млн р. [10]. Для данных предприятий, как доказывают исследования, в современных условиях финансового кризиса существование и успешное развитие

возможно только при создании и постоянном совершенствовании процесса внедрения инноваций.

По своей экономической сущности процесс внедрения инноваций означает управление изменениями на предприятии малого бизнеса, т.е. процесс совершенствования и формирования его новых аспектов и структурных характеристик, которые зачастую являются единственным способом их существования в условиях жесткой конкуренции со стороны крупных и средних предприятий.

В статье на основе анализа особенности современного налогообложения для предприятий малого бизнеса предложен подход к расчету экономического эффекта инноваций, предполагающий выбор такой системы налогообложения, которая позволит использовать дополнительные средства, полученные за счет налоговой оптимизации, для инновационного развития в условиях финансового кризиса.

Современный финансовый кризис выражается в резком изменении стоимости финансовых инструментов и является следствием мирового финансового кризиса 2007–2008 гг. Несмотря на то что в отношении понимания причин и последствий экономических кризисов существуют различные концепции макроэкономических школ (неоклассическая, неокейнсианская и пр.), можно отметить, что современный финансовый кризис порожден диспропорциями одновременно на нескольких мировых рынках, которые в свою очередь обусловлены проблемой снижения мирового спроса.

Как доказывают исследования, в условиях финансового кризиса основными причинами уменьшения инновационной активности малых предприятий являются [1, 4, 5]:

- низкий платежеспособный спрос на научно-техническую продукцию как со стороны государства, так и негосударственного сектора экономики;
- трудности с привлечением капитала, которые порождают дефицит средств, направляемых на инновационное развитие;
- проблемы правового и организационного порядка в охране и передаче интеллектуальной собственности.

Перечисленные причины подтверждаются данными Росстата из статистического сборника «Малое и среднее предпринимательство в России 2015» (табл. 1), в котором приведена оценка факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность малых предприятий.

Из табл. 1 видно, что наибольшая оценка дана фактору, связанному с недостатком

собственных средств. При этом собственные средства являются важнейшим источником финансирования инновационной деятельности (табл. 2).

Из табл. 2 видно, что привлеченные средства составляют примерно половину в общей сумме финансирования инвестиций из-за сложности в привлечении заемных средств в условиях финансового кризиса. При этом Минэкономразвития РФ прогнозирует в 2017–2018 гг. дальнейшее снижение возможности финансирования инновационной деятельности на предприятиях малого бизнеса. Таким образом, у предприятий отсутствует возможность для осуществления модернизации производства, что приводит к росту затрат и снижению прибыли, так как производство осуществляется по устаревшим технологиям. Во избежание ситуации банкротства многие предприятия не расширяют производственные мощности или приостанавливают производство.

Таблица 1

Оценка факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность малых предприятий (в процентах от общего числа предприятий)

Факторы	Годы					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Недостаточный спрос на продукцию	24	22	22	24	27	26
Недостаток собственных финансовых средств	58	54	59	49	52	51
Высокий процент коммерческого кредита	27	29	29	28	29	28
Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов	15	17	17	14	16	15
Инвестиционные риски	10	11	11	11	10	11
Неудовлетворительное состояние технической базы	7	7	9	7	5	7
Низкая прибыльность инвестиций в основной капитал	7	8	9	9	10	9
Неопределенность экономической ситуации в стране	26	28	25	24	32	33
Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы	6	8	6	7	5	6

Источник: Росстат.

Особенности расчета экономического эффекта от внедрения инноваций...

Таблица 2

Источники финансирования инвестиций малых предприятий

Источники финансирования	В процентах к общему количеству предприятий				
	2010	2011	2012	2013	2014
Всего, в том числе:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
собственные средства	43,4	43,5	54,4	47,3	50,1
привлеченные средства	56,6	56,5	45,6	52,7	49,9

Источник: Росстат.

Одним из последствий влияния приведенных причин является снижение эффективности внедрения инноваций, что также приводит к замедлению инновационного развития малых предприятий, поэтому одним из направлений повышения инновационной активности может стать выбор специального налогового режима, который позволит существенно снизить величину налоговых платежей и тем самым увеличить экономический эффект инноваций.

Такая возможность законного уменьшения налоговой нагрузки на малых предприятиях предоставляется государством не случайно, так как это позволяет высвободить финансовые ресурсы и направить их на его инновационное развитие. Как известно, инновационное развитие малых предприятий в настоящее время является стратегической задачей, которую ставит перед собой Правительство РФ. Согласно Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 г., подготовленного Правительством РФ [8], малые предприятия рассматриваются как основа инновационного развития в нашей стране. Так, внедрение инноваций на малых предприятиях может обеспечить большую эффективность по сравнению с крупными предприятиями из-за высокой гибкости в принятии инновационных решений, быстрой реакции на изменения потребностей покупателей, большей заинтересованности и вовлеченности в процесс внедрения инноваций и т.д.

Очевидно, что любые инновации могут быть внедрены, если они являются экономически эффективными, т.е. обуславливают получение положительного экономического эффекта за расчетный период. Правильное обоснование экономического эффекта инноваций позволит предприятиям малого бизне-

са внедрить те инновации, которые обеспечат им долгосрочное функционирование в современных условиях и успешное инновационное развитие в рамках текущего налогового законодательства [2, 7].

Снижение налоговой нагрузки приведет к снижению величины инновационных затрат, в том числе финансируемых за счет собственных средств. Для малых предприятий это является значимым фактором, так как финансирование инноваций на малых предприятиях осуществляется главным образом за счет собственных средств.

Необходимо отметить, что в отношении малых предприятий имеются особенности расчета величины экономического эффекта, обусловленные специальными режимами налогообложения в соответствии с Налоговым кодексом РФ (НК РФ). Согласно ст. 18 НК РФ специальные налоговые режимы могут предусматривать особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов, предусмотренных НК РФ. К специальным налоговым режимам относятся [3]:

- упрощенная система налогообложения;
- система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- патентная система налогообложения и др.

Специальные налоговые режимы определяют специфические подходы к расчету доходов и расходов малого предприятия и, как следствие, экономического эффекта. Соответственно от режима налогообложения зависит и способ расчета показателей эффективности инноваций, которыми могут выступать показатели, определенные в Методических указаниях по оценке эффек-

тивности инвестиционных проектов [2], в частности, интегральный экономический эффект, срок окупаемости, внутренняя норма доходности и др.

Методические подходы к оценке эффективности инноваций для малых предприятий, учитывающие особенности их налогообложения, в научной литературе освещены недостаточной полно. Чаще всего речь идет о крупных или средних предприятиях, которые используют обычную (общую) систему налогообложения. Однако малые предприятия отличаются от средних и крупных предприятий как особенностями организации производства, объемом материальных и финансовых потоков, так и, что очень существенно, спецификой налогообложения.

Так, например, применение упрощенной системы налогообложения (УСН) в соответствии с гл. 26.2 НК РФ организациями и индивидуальными предпринимателями предусматривает замену уплаты налога на прибыль организаций по ставке 20% и налога на имущество организаций по ставке 2,2% уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности за налоговый период. Кроме этого организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками НДС. Объектом налогообложения признаются (по выбору налогоплательщика) доходы, уменьшенные на величину расходов. Если объектом налогообложения являются доходы, налоговая ставка устанавливается в размере 6%, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15%. Если величина налога, рассчитанного по ставке 15%, окажется меньше минимального налога (рассчитанного по ставке 1% от величины дохода), уплате в бюджет подлежит минимальный налог. Законами субъектов РФ данные ставки могут быть уменьшены.

Отличием УСН от общей системы налогообложения является включение всей стоимости основных средств и нематериальных активов в расходы. В частности, расходы на приобретение основных средств в период применения УСН принимаются в момент ввода этих основных средств в эксплуатацию, а в отношении приобретенных или созданных нематериальных активов – с момента принятия

тия этих нематериальных активов к бухгалтерскому учету.

Необходимо отметить, что при расчете экономического эффекта существенное значение имеет также то, какая инновация осуществляется на малом предприятии: либо это инновация, которая представляет собой принципиально новую продукцию или технологию, либо инновация, позволяющая изменить или улучшить параметры продукции или технологии. Это связано с тем, что для оценки эффективности инноваций в действующее производство необходимо использовать пристной метод, предполагающий сопоставление проектных и базовых (допроектных) значений экономических показателей.

Расчет величины экономического эффекта зависит и от того, какой учет используется для формирования исходных параметров инновационного проекта, поскольку различные виды учета (бухгалтерский, налоговый, управлеченческий и пр.) предполагают специфические способы расчета экономических показателей, например, величины доходов и расходов, амортизационных отчислений, прибыли и т.д.

С учетом вышеизложенного предлагается формула расчета экономического эффекта инноваций малого предприятия, использующего УСН (объект налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов), учитывая особенности формирования расходов, освобождения от уплаты и начисления налогов в данном налоговом режиме. Формула расчета потока экономического эффекта от внедрения инновации, которая направлена на создание принципиально новой продукции или технологии, на некотором шаге расчетного периода, в случае применения УСН (объект налогообложения – доходы, уменьшенные на величину расходов), с использованием показателей и терминов бухгалтерского учета может быть определена выражением:

$$\mathcal{E}\phi = D_y - P_y - P_n - (D_y - P_y) \cdot СЕН - ЕЗ_c - КЗ, \quad (1)$$

где D_y – бухгалтерские доходы, учитываемые при исчислении единого налога, на данном шаге расчетного периода, р.;

P_y – бухгалтерские расходы, учитываемые при исчислении единого налога, на данном шаге расчетного периода без амортизационных отчислений, р.;

Особенности расчета экономического эффекта от внедрения инноваций...

P_n – бухгалтерские расходы, не учитываемые при исчислении единого налога (с учетом НДС), на данном шаге расчетного периода без амортизационных отчислений, р.;

НСЕН – налоговая ставка единого налога;

$E3_c$ – единовременные затраты за счет собственных средств, р.;

$K3$ – величина возвращаемых кредитов и займов, р.

Расчет экономического эффекта улучшающей инновации за один шаг расчетного периода в случае применения УСН предполагает использование приростного метода.

Рассмотрим пример расчета интегрального экономического эффекта инновации малого предприятия, перешедшего на УСН с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные

на величину расходов». Исходные данные приведены в табл. 3.

Если предположить, что в первом полугодии осуществляется приобретение и ввод в эксплуатацию объектов основных средств и НМА, во втором полугодии формируются оборотные средства, то целесообразно длительность шага определить равным полугодию (расчетный период разбивается на пять шагов). В табл. 4 приведен расчет выручки и себестоимости проекта.

В табл. 5 приведен расчет величины единого налога. Поскольку на 2-м и 3-м шаге расчетного периода налоговая база единого налога отрицательная, то начисляется минимальный единый налог в размере 1% от дохода, учитываемого при исчислении единого налога.

Таблица 3

Исходные данные инвестиционного проекта

Показатели	Проектные значения
Объем производства, тыс. шт./год	10,0
Полная себестоимость одной тонны (без учета амортизации основных средств и НМА), р./шт.	5 300
Цена, р./шт.	7 100
Капитальные вложения, млн р., в том числе:	38,0
на приобретение основных средств	31,0
на приобретение нематериальных активов (НМА)	4,0
на увеличение оборотные средства	3,0
Норма доходности, %/год	4,0
Рисковая надбавка, %/год	5,0
Расчетный период, годы	2,5

Таблица 4

Расчет выручки и полной себестоимости

Показатели	Шаги расчетного периода (полугодия)				
	1	2	3	4	5
Объем производства продукции, тыс. шт.	0,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Цена, р./шт.	0	7 100	7 100	7 100	7 100
Полная себестоимость 1 т (без учета амортизации основных средств и НМА), р./шт.	0	4 900	4 900	4 900	4 900
Бухгалтерские доходы (выручка от реализации продукции без НДС), млн р.	0,0	35,5	35,5	35,5	35,5
Бухгалтерские расходы (полная себестоимость без учета амортизации основных средств и НМА), млн р.	0,0	24,5	24,5	24,5	24,5

Используя данные табл. 3 и 4, можно рассчитать экономический эффект по формуле (1), которую можно упростить для целей данного примера до следующего выражения:

$$\mathcal{E}\phi = D_{yh} - PC - (D_{yh} - P_{yh}) \cdot CEN - EZ_c - KZ, \quad (2)$$

где D_{yh} – доходы, учитываемые при исчислении единого налога в налоговом учете, на данном шаге расчетного периода, р.;

P_{yh} – расходы, учитываемые при исчислении единого налога в налоговом учете, на данном шаге расчетного периода, р.;

ПС – полная себестоимость без амортизации основных средств и НМА, р.

В табл. 6 приведен расчет интегрального экономического эффекта. Коэффициент дисконтирования рассчитывается исходя из нормы дисконта, которая составляет 9%.

Таблица 5

Расчет величины единого налога, млн р.

Показатели	Шаги расчетного периода (полугодия)				
	1	2	3	4	5
Доходы, учитываемые при определении налоговой базы, в том числе:	0,0	35,5	35,5	35,5	35,5
– доходы от реализации	0,0	35,5	35,5	35,5	35,5
– внереализационные доходы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Расходы, учитываемые при определении налоговой базы, в том числе:	0,0	36,5	36,5	24,5	24,5
– полная себестоимость без учета амортизации основных средств и НМА	0,0	24,5	24,5	24,5	24,5
– стоимость основных средств и НМА, включаемая в расходы	0,0	12,0	12,0	0,0	0,0
Налоговая база единого налога	0,0	-1,0	-1,0	11,0	11,0
Единый налог	0,0	0,4	0,4	1,7	1,7

Таблица 6

Расчет интегрального экономического эффекта, млн р.

№	Показатели	Шаги расчетного периода (полугодия)				
		1	2	3	4	5
1	Приток средств, в том числе:	0,0	35,5	35,5	35,5	35,5
2	– выручка от реализации продукции	0,0	35,5	35,5	35,5	35,5
3	Отток средств, в том числе:	24,0	27,9	24,9	26,2	26,2
4	– единовременные затраты за счет собственных средств	24,0	3,0	0,0	0,0	0,0
5	– полная себестоимость без учета амортизации основных средств и НМА	0,0	24,5	24,5	24,5	24,5
6	– единый налог	0,0	0,4	0,4	1,7	1,7
7	Экономический эффект	-24,0	7,6	10,6	9,4	9,4
8	Коэффициент дисконтирования	0,9569	0,9157	0,8763	0,8386	0,8025
9	Дисконтированный экономический эффект	-23,0	7,0	9,3	7,8	7,5
10	То же нарастающим итогом	-23,0	-16,0	-6,6	1,2	8,7

Особенности расчета экономического эффекта от внедрения инноваций...

Из табл. 6 видно, что интегральный экономический эффект инновации составляет 8,7 млн р.

Очевидно, что при использовании общей системы налогообложения интегральный экономический эффект будет меньше, так как:

1) ставка налога на прибыль составляет 20%, что превышает предельное значение ставки единого налога (15%);

2) в общей системе налогообложения стоимость основных средств и нематериальных активов возмещается посредством амортизации, которая происходит, как правило, в течение нескольких лет, что увеличивает налоговую базу налога на прибыль и соответственно налог на прибыль в начале расчетного периода.

В настоящее время имеются особенности определения величины экономического эффекта от внедрения инноваций на предприятиях малого бизнеса, обусловленные их режимом налогообложения, который они используют для законного снижения налоговых платежей. В статье предложены формулы расчета экономического эффекта предприятия малого бизнеса, использующего упрощенную систему налогообложения, и рассмотрен пример. Таким образом, предложенный подход к расчету экономического эффекта позволит не только правильно рассчитать экономический эффект инноваций, но и выбрать оптимальную систему налогообложения, которая значительно снижает налоговую нагрузку предприятий малого бизнеса и тем самым снижает его зависимость от внешних источников финансирования инновационного развития.

Библиографический список

1. Афонина Е.В. Роль малого бизнеса в инновационном развитии экономики

// Интернет-журнал научоведение. 2013. №6 (19).

2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / рук. авт. кол. В.В. Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. М., 2000.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. М., 2016.

4. Пигунова М.В. Стратегическое управление сбалансированным инвестиционным и инновационным развитием в промышленности: проектно-компетентностный подход // Науковедение. 2016. Т. 8. № 6.

5. Синетова Р.Г. Развитие малого бизнеса как основа обеспечения сбалансированного социального развития. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 9. С. 184–187.

6. Сироткин С.А., Кельчевская Н.Р. Некоторые подходы к расчету экономического эффекта инноваций // Экономика в промышленности. 2009. № 2. С. 56–59.

7. Сироткин С.А., Кельчевская Н.Р. Финансовый менеджмент: учеб. для вузов. М., 2016.

8. Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462

9. Федеральный закон №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляющей в форме капитальных вложений». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142.

10. Федеральный закон №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ИНКУБИРОВАНИЯ В РОССИИ

Ю.Н. АЛЕКСАНДРИН, кандидат
экономических наук, доцент кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: alex_yun.05@mail.ru

В.С. ВЛАСЕНКО, магистрант кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: v.vlasenko93@mail.ru

Аннотация

В статье исследуются современные тенденции развития бизнес-инкубирования в России. Авторы проводят сравнительный анализ бизнес-инкубирования в РФ, США и Европе. Предложены рекомендации по совершенствованию бизнес-инкубирования в России в соответствии с мировыми тенденциями.

Ключевые слова: малое предпринимательство, бизнес-инкубатор, университетский бизнес-инкубатор, специализация бизнес-инкубаторов, резиденты бизнес-инкубатора, тенденции бизнес-инкубирования.

Бизнес-инкубаторы в мировой практике относятся к наиболее эффективным инструментам имущественной поддержки вновь созданных малых предприятий. От эффективности бизнес-инкубирования зависят динамика развития малого предпринимательства в национальной экономике, уровень «выживаемости» малых предприятий в условиях нестабильности внешней среды, улучшение предпринимательского климата.

По данным Федеральной корпорации развития малого и среднего предпринимательства в настоящее время в России действует 218 бизнес-инкубаторов [7]. Бизнес-инкубаторы (БИ) распределены по территории страны неравномерно: 26% сосредоточено в Приволжском ФО, по 12–14% – в Сибирском, Центральном, Уральском и Северо-Кавказском федеральных округах. Наименьшее количество бизнес-инкубаторов – в ЮФО, СЗФО и ДФО (6–8%) (рис. 1).

Однако если уровень развития бизнес-инкубирования рассматривать через показатель «численность населения на 1 бизнес-инкубатор» (рис. 2), то в тройке лидеров Дальневосточный, Северо-Кавказский и Уральский ФО. В аутсайдерах по данному показателю – ЮФО и ЦФО. Численность населения на 1 бизнес-инкубатор в данных федеральных округах в 1,74 и 2 раза выше, чем в среднем по РФ (рис. 2). На наш взгляд, это свидетельствует об отсутствии мотивации региональных и муниципальных администраций в развитии бизнес-инкубаторов, формирования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства в регионах.

Сравним уровень бизнес-инкубирования в РФ, США и отдельных странах Европы – лидерах по развитию МСП (рис. 3). По численности населения на 1 бизнес-инкубатор РФ уступает Финляндии в 3,2 раза, США – в 2,7, Германии – в 2,5, Франции и Австрии – в 2 раза. При этом РФ по количеству бизнес-инкубаторов уступает только США и Германии (1250 и 300 соответственно), но превосходит Францию, Австрию и Финляндию (192, 63, 26 соответственно) [6, 7, 9].

С 2005 г. координатором бизнес-инкубирования в РФ, как и в целом системы государственной поддержки МСП, является Минэкономразвития Правительства РФ. При поддержке Минэкономразвития РФ в регионах создано более 60% бизнес-инкубаторов (табл. 1).

По данным исследования международной аудиторской компании E&Y перечень услуг, оказываемых российскими бизнес-инкубаторами, полностью соответствует европейским

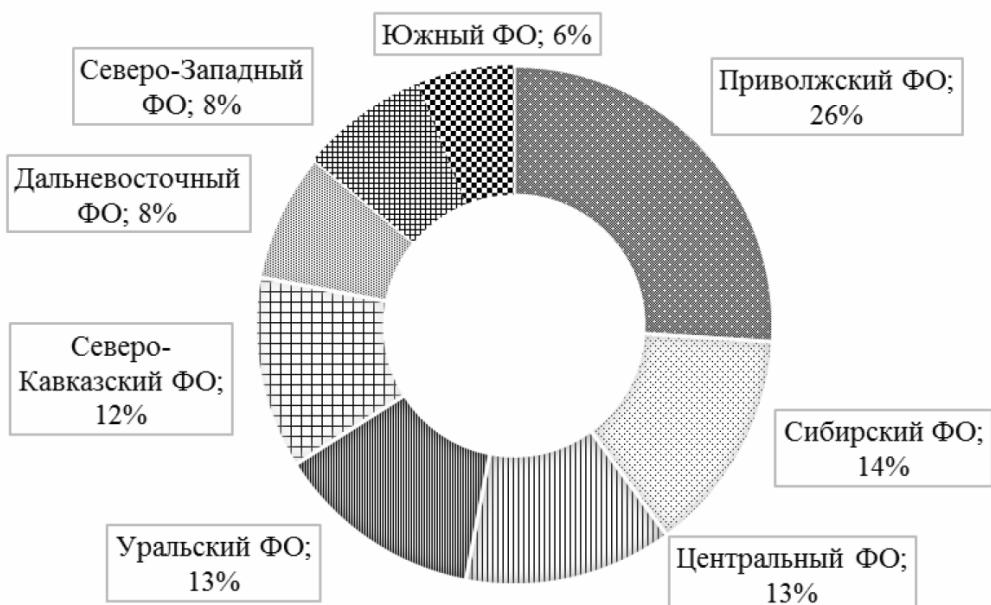


Рис. 1. Распределение бизнес-инкубаторов в РФ по федеральным округам
(рассчитано авторами по [7, 8])

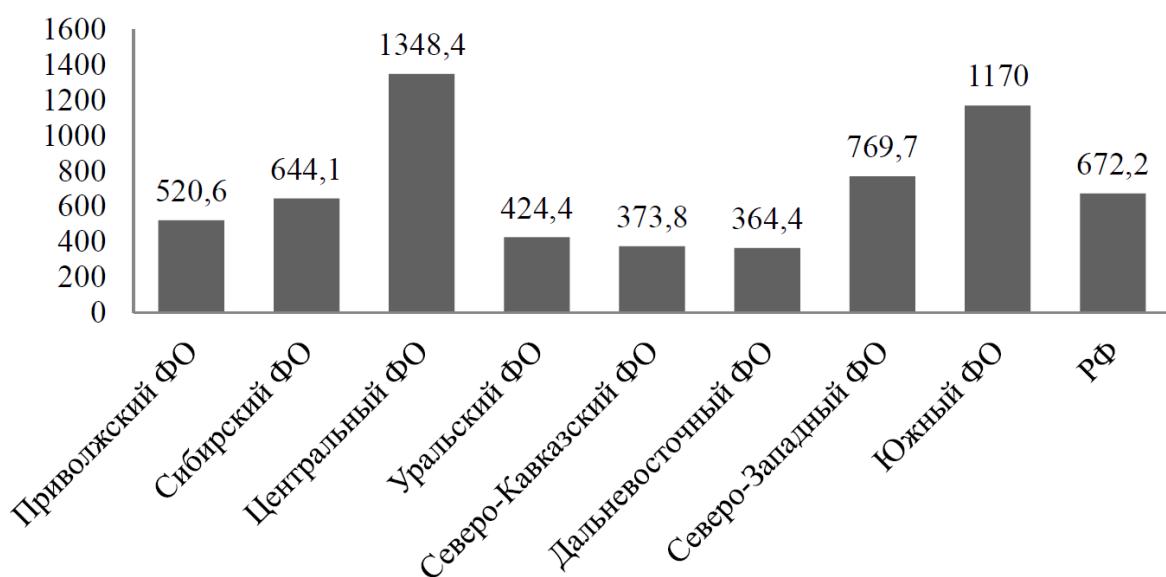


Рис. 2. Численность населения на 1 бизнес-инкубатор по федеральным округам, тыс. чел.
(рассчитано авторами по [7, 8])

и американским БИ (рис. 4). На наш взгляд, особенно актуальны в условиях финансовой нестабильности для резидентов бизнес-инкубаторов: содействие со стороны администрации БИ в поиске инвестиций для реализации бизнес-проектов, потенциальных заказчиков; консалтинговые и образовательные услуги, ведение бухгалтерского и налогового учета, помочь в защите объектов интеллектуальной собственности, услуги по прототипированию и предоставление в коллективное пользова-

ние оборудования для НИОКР, проведение различных экспертиз.

Рассмотрим далее структуру собственников российских бизнес-инкубаторов (рис. 5).

Среди собственников бизнес-инкубаторов в РФ преобладают региональные и муниципальные администрации (67%) и администрации вузов (28%). Если сравнивать российские и американские бизнес-инкубаторы по структуре собственников, то в БИ США более 52% собственников – частные коммерческие и не-

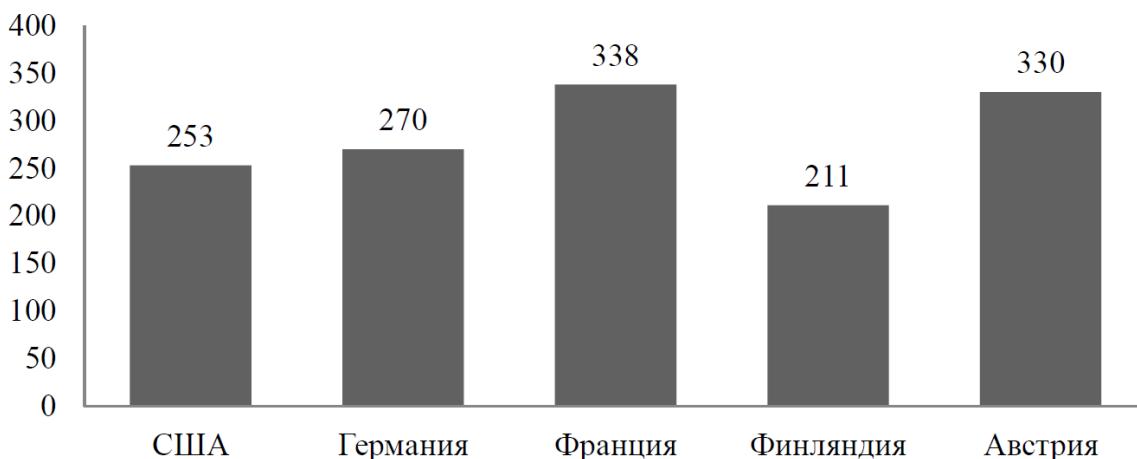


Рис. 3. Количество бизнес-инкубаторов в США и Европе (разработан авторами по [6, 9])



Рис. 4. Перечень услуг, предоставляемых резидентам российскими бизнес-инкубаторами [3]

коммерческие структуры и только 16% – региональные администрации и госструктуры (рис. 6).

Специализация российских бизнес-инкубаторов соответствует общемировым тен-

денциям (рис. 7): 72% резидентов реализуют проекты, связанные с информационными и высокими технологиями. Данный сектор преобладает и в бизнес-инкубаторах США (64%), и в европейских (36,8%). Из отличий можно отметить такие направления специализации бизнес-инкубаторов США и Европы, как экологически чистые технологии, биотехнологии, фармацевтика, а также науки о жизни (рис. 8, 9).

Следует отметить, что отдельные российские бизнес-инкубаторы, созданные при университетах, достигли уровня наиболее успешных европейских и американских БИ. По данным Всемирного рейтинга университетских бизнес-инкубаторов UBI Global-2015 в ТОП-10 европейских БИ вошел бизнес-инкубатор Высшей школы экономики (7-е место) [11].

UBI Global сравнивает бизнес-инкубаторы разного профиля: университетские, аффилированные с университетами; инкубаторы, сотрудничающие с университетами, а также разделяет бизнес-инкубаторы и бизнес-акселераторы. Оценка осуществляется по показателям количества сделок, инвестиций в стартапы, проценту жизнеспособности (выживаемости) резидентов инкубаторов. Всего для оценки эффективности БИ в UBI Global-2015 анализировались 65 показателей. Из 100 возможных бизнес-инкубатор ВШЭ набрал 76 баллов. За 2014 г. резидентами бизнес-инкубатора ВШЭ было создано более 400 рабочих мест [4].

Кроме бизнес-инкубатора Высшей школы экономики (г. Москва) в рейтинг UBI

Современные тенденции и перспективы развития бизнес-инкубирования...

Таблица 1

Основные показатели деятельности бизнес-инкубаторов, созданных при поддержке Минэкономразвития РФ

Показатель	Количество бизнес-инкубаторов (ед.)	Общая площадь бизнес-инкубаторов, м ²	Количество резидентов бизнес-инкубаторов, ед.	Общее количество работников-резидентов бизнес-инкубатора, чел.
ЦФО	18	47617,9	316	2270
СЗФО	9	15339,1	190	733
ЮФО	8	14996,2	102	608
СКФО	23	52212,2	232	1039
ПФО	47	98945,6	723	3590
УФО	6	9457,1	145	575
СФО	19	37325,7	365	1580
ДФО	3	5028,2	67	229
Всего	133	280922,1	2140	10624

Источник: [2, 5].

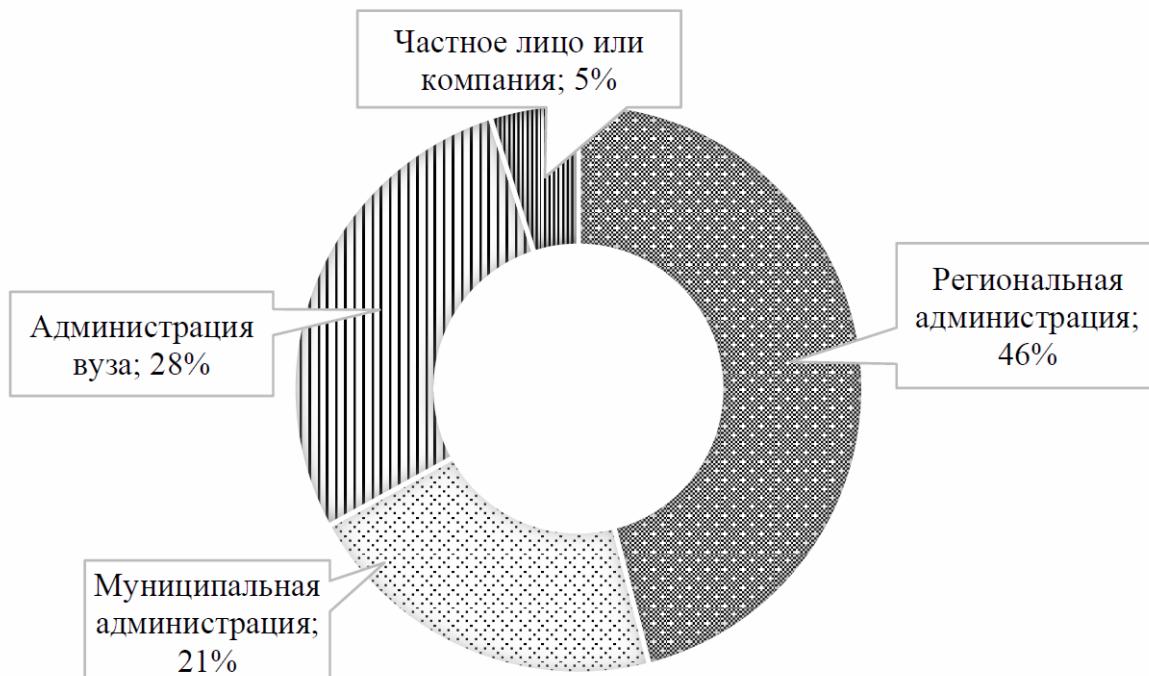


Рис. 5. Структура собственников российских бизнес-инкубаторов (разработан авторами по [3])

Global-2015 вошли такие российские бизнес-инкубаторы, как:

– бизнес-инкубатор Республики Карелия (Петрозаводский госуниверситет);

– проектный бизнес-инкубатор (МГТУ им. Баумана);

– Pulsar Venture Capital (Казанский федеральный университет, Казанский национальный технический университет);

– SUMIT – стартап-акселератор (Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики);

– iDealMachine – стартап-акселератор (Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики).

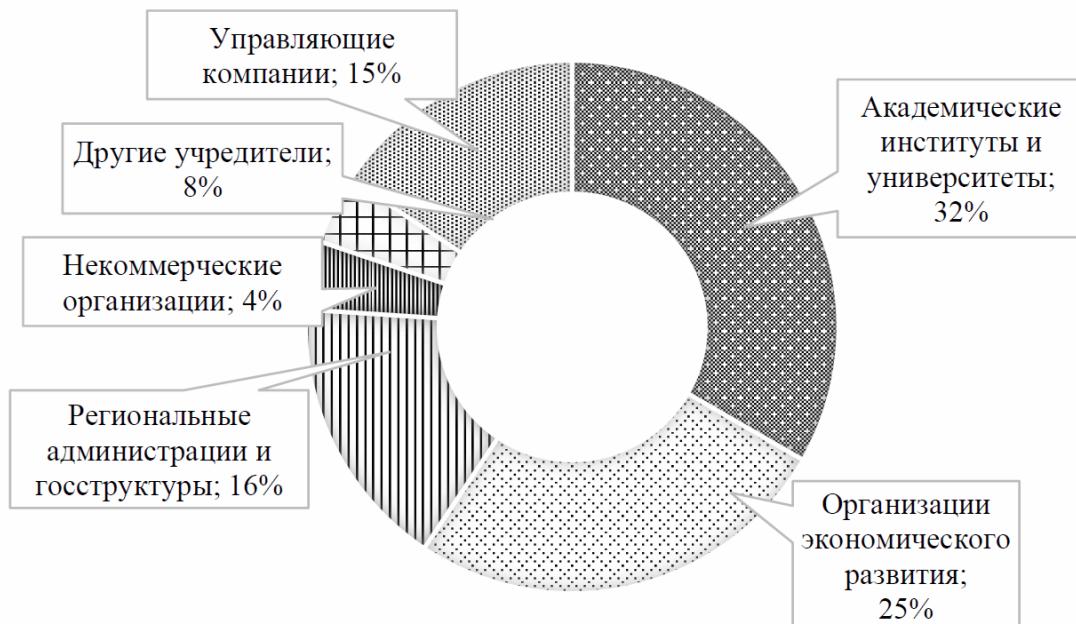


Рис. 6. Структура собственников бизнес-инкубаторов США (разработан авторами по [6])

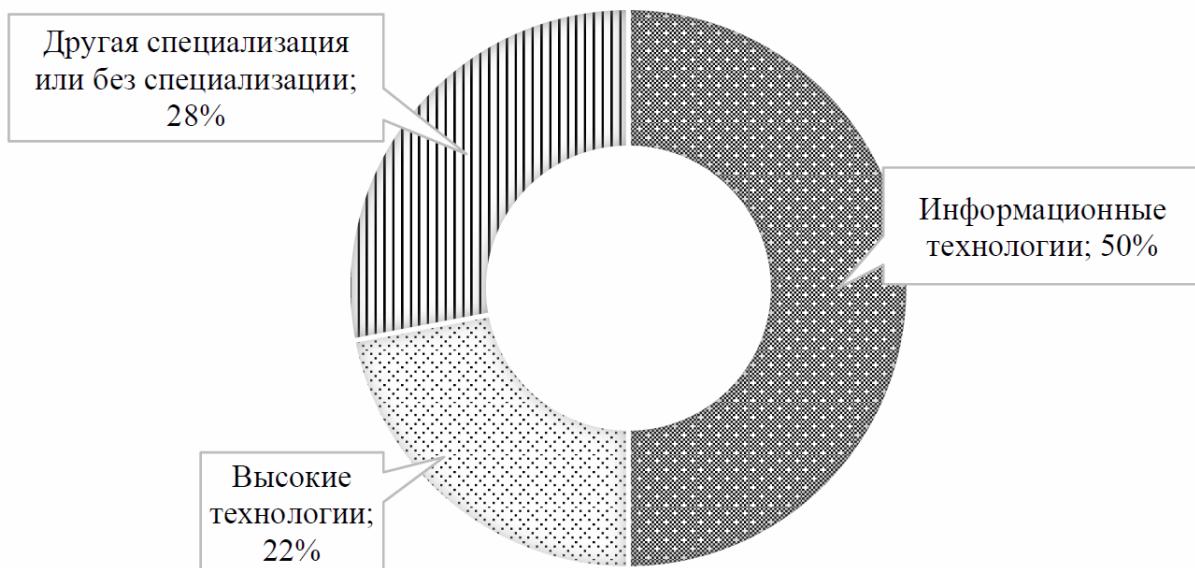


Рис. 7. Специализация российских бизнес-инкубаторов (разработан авторами по [3])

Высоко оценили эксперты и деятельность бизнес-инкубатора «Ингрия» – 6-е место в списке лучших европейских инкубаторов, аффилированных с университетами. Стартап-акселератор iDealMachine входит в Топ-5 европейских и мировых акселераторов согласно рейтингу UBI Global-2015. Данный акселератор работает с научноемкими и IT-проектами на стадиях PreSeed и Seed. Сфера интересов акселератора – наиболее перспективные направления инновационного бизнеса:

- Интернет и облачные технологии;
- электронная коммерция и мобильные приложения;
- робототехника и интерфейс человека с машиной;
- искусственный интеллект и работа с большими массивами данных [4].

Одним из основных преимуществ российских бизнес-инкубаторов в регионах является льготная аренда офисов и предоставление более широкого спектра услуг по сравнению с

Современные тенденции и перспективы развития бизнес-инкубирования...

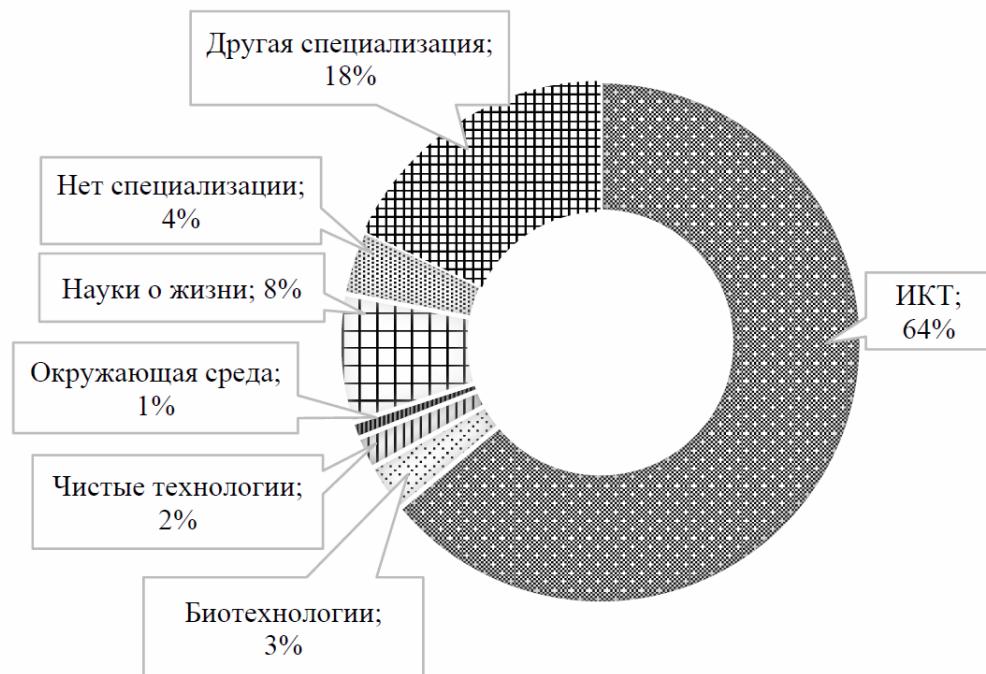


Рис. 8. Специализация бизнес-инкубаторов США (разработан авторами по [6])

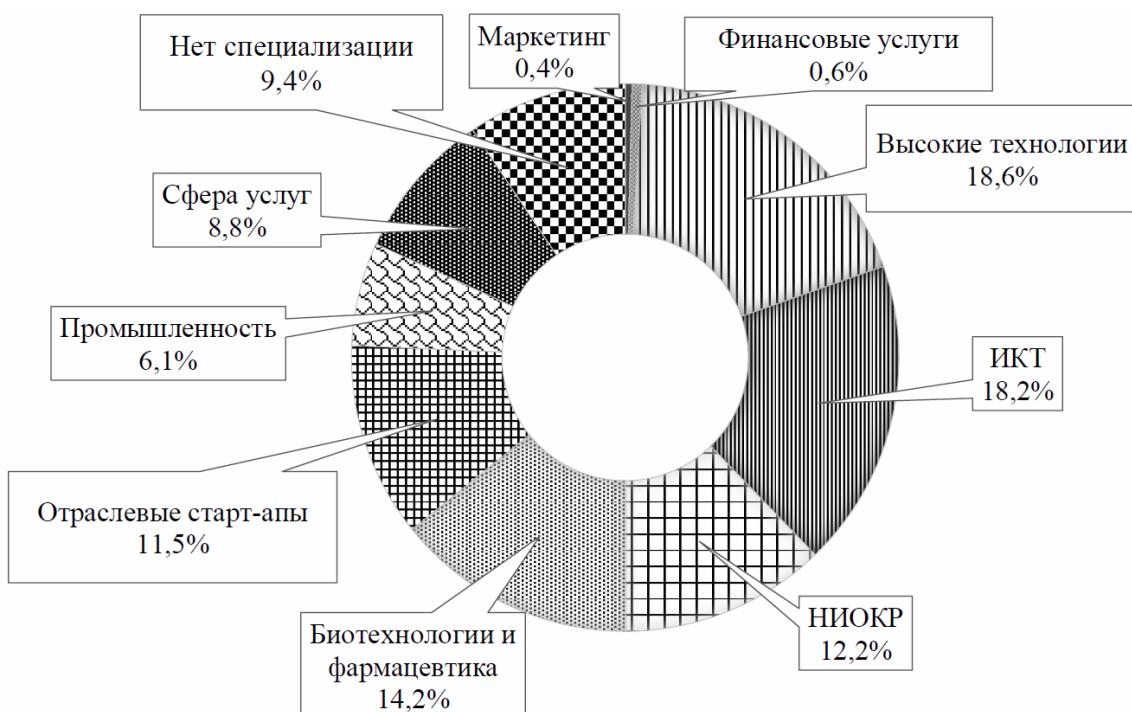


Рис. 9. Специализация бизнес-инкубаторов Европы (разработан авторами по [9])

коммерческими бизнес-центрами. Проведем сравнительный анализ БИ и бизнес-центров ЮФО по данным параметрам (табл. 2, 3).

Как следует из данных табл. 2, в зависимости от субъекта РФ и класса бизнес-центра ставки аренды офисов варьируются от 500 до

1500 р., аренда конференц-залов и паркинг предоставляются за дополнительную плату. Анализ ставок аренды и предоставляемых резидентам услуг показывает значительное преимущество бизнес-инкубаторов по сравнению с бизнес-центрами ЮФО (табл. 3).

Основные характеристики бизнес-центров ЮФО

Наименование	Ставка аренды, р./ (м ² ·мес)	Общая площадь, м ²	Класс	Предоставляемые услуги
БЦ «Оскар» (г. Краснодар)	650 – 1 500	9 600	A	Аренда, паркинг, конференц-залы, кафе
БЦ «Аскона» (г. Краснодар)	750 – 1 500	17 500	A	Аренда, конференц-зал, зона для кофе-брейков, паркинг
БЦ «Прагма» (г. Астрахань)	500	2 800	B	Аренда, конференц-зал, паркинг, кафе
БЦ «Кристалл» (г. Астрахань)	500	16 000	A	Аренда, паркинг, конференц-зал, кафе-столовая
БЦ «Дельта» (г. Волгоград)	600 руб. (без НДС)	13 893	B+	Аренда, паркинг, кафе
БЦ «Волгоград СИТИ» (г. Волгоград)	700 (базовая часть)	52 865	A+	Аренда, паркинг, коференц-зал, вертолетная площадка, кафе, фитнес-центр
БЦ «Лига Наций» (г. Ростов-на-Дону)	1500	37 000	A	Аренда, паркинг, конференц-зал
БЦ «Аметист» (г. Ростов-на-Дону)	800 (без коммунальных услуг)	3100	B+	Аренда, паркинг, конференц-зал, кейтеринг, реклама

Источник: [1].

Ставка аренды офисных помещений находится в диапазоне 62,4–296,0 руб/м² в месяц (в зависимости от года пребывания резидента в БИ и региона), что в 5–8 раз ниже, чем в коммерческих бизнес-центрах.

Что касается перечня предоставляемых бизнес-инкубаторами услуг по сравнению с бизнес-центрами, то он значительно шире и актуален для субъектов малого предпринимательства, позволяет создать конкурентоспособный бизнес, легче адаптироваться к рискам внутренней и внешней среды предприятия. Выживаемость резидентов российских БИ находится на уровне европейских и американских БИ: в РФ – 86%, США – 87%, ЕС – 93% [3].

Проведенное исследование развития бизнес-инкубирования в России позволяет сделать следующие выводы:

- бизнес-инкубаторы в РФ распределены по территории страны неравномерно: основная масса БИ сосредоточена в Приволжском, Сибирском, Центральном, Уральском и Северо-Кавказском федеральных округах (более 78%, в среднем 34 бизнес-инкубатора в ФО). На низком уровне находится развитие бизнес-инкубаторов в ЮФО,

Дальневосточном и Северо-Западном федеральных округах (в среднем 16 бизнес-инкубаторов в ФО);

- В России на 1 бизнес-инкубатор приходится 672 тыс. чел. населения, что в 2,7 раза больше, чем США, и в 2,3 раза, чем в Европе;

- специализация российских бизнес-инкубаторов соответствует мировым тенденциям: 72% резидентов реализуют проекты, связанные с информационными и высокими технологиями. Из отличий можно отметить такие направления специализации американских и европейских БИ, как экологически чистые и биотехнологии, науки о жизни, фармацевтика;

- наибольших успехов достигли российские бизнес-инкубаторы при вузах: по данным UBI Global-2015 шесть бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов РФ вошли в ТОП-10 и ТОП-25 европейских и мировых университетских БИ;

- бизнес-инкубаторы имеют значительное конкурентное преимущество по арендным ставкам на офисную недвижимость и спектру услуг, предоставляемых резидентам, по сравнению с коммерческими бизнес-центрами;

- бизнес-инкубаторы являются эффективным инструментом поддержки вновь создан-

Современные тенденции и перспективы развития бизнес-инкубирования...

Таблица 3

Основные характеристики бизнес-инкубаторов ЮФО

Наименование	Ставка аренды, р./ (м ² ·мес)	Общая площадь, м ²	Тип	Предоставляемые услуги
Республиканский бизнес-инкубатор Республики Адыгея (г. Майкоп)	I год – 77,0 II год – 96,50 III год – 193,00	2 570,1	Производственный	Аренда, консультации по менеджменту, налогообложению, бизнес-планам; образовательные услуги, исследование рынка, делопроизводство
Бизнес-инкубатор г. Астрахань	Офисные помещения: I год – 62,40 II год – 93,60 III год – 156,00 Производственные помещения: I год – 29,60 II год – 44,40 III год – 74,00	Офисные помещения – 1 493,6 Производственный корпус – 2 604,7	Производственный	Аренда, консультации по государственной поддержке, налогам; подготовке внутрифирменных документов, разработке бизнес-плана, образовательные услуги, доступ к информационным базам данных, делопроизводство
Бизнес-инкубатор г. Ахтубинск (Астраханская область)	I год – 98,00 II год – 147,00 III год – 245,00	1 526,9	Офисный	Аренда, конференц-зал, консультации по налогообложению, бухгалтерскому учету, бизнес-планированию, образовательные услуги, доступ к информационным базам данных, делопроизводство
Бизнес-инкубатор г. Камызяк (Астраханская обл.)	I год – 86,00 II год – 129,00 III год – 215,00	1 081,8	Офисный	Аренда, конференц-зал, консультации по налогообложению и бизнес-планированию, повышение квалификации, доступ к информационным базам данных, делопроизводство
Бизнес-инкубатор с. Оля (Астраханская обл.)	I год – 64,40 II год – 96,60 III год – 161,00	1 793,0	Офисный	Аренда, конференц-зал, консультации по ведению бухгалтерского и налогового учета и бизнес-планированию, образовательные услуги, доступ к информационным базам данных, делопроизводство
Волгоградский областной бизнес-инкубатор (г. Волжский)	I год – 118,40 II год – 177,60 III год – 296,00	3 070,0	Офисный	Аренда, консультации по бухгалтерскому учету, налогообложению, кредитованию, правовой защите и развитию предприятия, бизнес-планированию; повышение квалификации, доступ к информационным базам «Гарант», делопроизводство
Ростовский региональный бизнес-инкубатор	81,16	1 418,2	Офисный	Аренда, консультации по налогообложению, бухгалтерскому учету, кредитованию, правовой защите, бизнес-планированию, повышение квалификации, доступ к информационным базам данных, делопроизводство

Источник: [1].

ных малых предприятий неторгового сектора, «выживаемость» резидентов российских БИ сопоставима с европейскими и американскими БИ.

Для повышения эффективности бизнес-инкубирования в РФ, на наш взгляд, необходимо повысить мотивацию региональных и муниципальных администраций по увеличению количества бизнес-инкубаторов в регионах. Для этого к показателям оценки эффективности деятельности региональных администраций предлагается добавить показатели: «количество бизнес-инкубаторов в регионе» и «численность населения в регионе на 1 бизнес-инкубатор». Объемы финансирования бизнес-инкубирования в субъектах РФ из федерального бюджета должны учитывать динамику указанных показателей. Для достижения уровня стран – лидеров по развитию бизнес-инкубирования необходимо строительство в регионах дополнительно 382 бизнес-инкубаторов и создание федеральной сети из 600 БИ (в настоящее время – 218).

На наш взгляд, в условиях дефицита государственного бюджета необходимы изменения в налоговом законодательстве РФ и системе государственной поддержки малого предпринимательства, стимулирующие коммерческие структуры и частных инвесторов к строительству бизнес-инкубаторов. В настоящее время в РФ более 60% бизнес-инкубаторов строится за счет средств федерального и регионального бюджетов и только 5% – за счет инвестиций коммерческих организаций.

Для повышения эффективности бизнес-инкубирования также считаем целесообразным усилить государственную финансовую поддержку бизнес-инкубаторов при университетах и региональных инновационных бизнес-инкубаторах, специализирующихся на высоких, экологически чистых и биотехнологиях.

Библиографический список

1. Александрин Ю.Н., Власенко В.С. Бизнес-инкубаторы в инфраструктуре поддержки малого бизнеса: современные мировые и российские тенденции // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-3 (75-3). С. 258–264.
2. Бизнес-инкубаторы, созданные при поддержке Минэкономразвития Правительства РФ. URL: <http://economy.gov.ru/minec/main>.
3. Бизнес-инкубаторы и технопарки России/ Проблемы и решения. URL:<http://www.ey.com/ru/ru/industries/real-estate/ey-business-incubators-and-technoparks-in-russia-success-factors>.
4. Как составляют рейтинг бизнес-инкубаторов. URL: <http://rb.ru/opinion/business-incubator>.
5. Малое и среднее предпринимательство в России в 2015 г. Статистический сборник. Росстат. М., 2015.
6. Национальная ассоциация бизнес-инкубаторов США. URL: <https://www.inbia.org/resources/business-incubation-faq>.
7. Реестр региональных организаций, образующих имущественную инфраструктуру поддержки МСП. URL: <http://corpmsp.ru/infrastruktura-podderzhki/imushchestvennaya-infrastruktura>.
8. Численность населения федеральных округов России в 2016 г. URL: <http://www.statdata.ru/naselenie-federalnyh-okrugov-rossii>.
9. EBN impact report – 2016: Incubating innovation. Accelerating entrepreneurship. URL: <http://ebn.be>.
10. Nunberger I. Business incubation and start-ups in the ICT sector. URL: http://www.urenio.org/innovation/stratinc/files/library/ict/51.ICT_startups.pdf.
11. UBI Global-2015. URL: <http://ubi-global.com/research/ranking/rankings-2015>.

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО МАРКЕТИНГА НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПА КОНКУРЕНТНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАРКЕТИНГОВОГО СУБЪЕКТА

*В.А. БЕСПАЛЬКО, кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента и торгового дела,
Краснодарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации
e-mail: bespalkoo@rucoop.ru*

Аннотация

Научная статья посвящена критическому анализу существующих теоретико-методологических подходов к определению содержания и значения конкурентной устойчивости как фактора и элемента конкурентной стратегии в промышленном маркетинге. На основе критического ретроспективного анализа и авторского поиска раскрыты особенности формирования и расчета показателей конкурентной устойчивости, а также возможности ее использования в качестве детерминанта маркетингово-конкурентной стратегии современного промышленного предприятия.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, промышленный маркетинг, конкурентная устойчивость, конкурентный маневр, конкурентная инициатива.

В современной модели национальной экономики Российской Федерации развитию конкуренции придается фундаментальное значение, обусловленное ее возможностями и функциональностью в части активизации модернизационных процессов и создания устойчивых предпосылок развития в направлениях роста конкурентоспособности, продукции, производителей, отраслей, регионов и страны в целом. Доминирующим научным представлением относительно ценности полноформатной конкуренции в функционировании национальной экономики является наличие устойчивой линейной связи между уровнем зрелости конкурентного взаимодействия в си-

темном масштабе и динамикой результатов базовых экономических структур и субъектов. Формирование и развитие полноценного, здорового и эффективного соперничества на основе добросовестной конкуренции относятся к числу стратегических приоритетов и целей деятельности Правительства Российской Федерации (и призваны обеспечить непрерывный благотворный эффект для функционирования экономической системы государства в целом) [8].

В то же время необходимо отметить крайне высокий и не всегда содержательно оправданный уровень зарегулированности как экономики страны в целом, так и формирующих ее рынков и отраслей, который в значительной степени лимитирует реальные масштабы и эффективность маркетингово-конкурентных стратегий современных предприятий (особенно актуальным этот тезис является для рынков промышленной продукции). По определению А.Г. Макушкина, «российская экономическая модель до сих пор не имеет должного обоснования фундаментальных конкурентных преимуществ, использование которых способно обеспечить устойчивость функционирования и поступательность развития в операционной и стратегической перспективе» [5].

Один из видных исследователей национальной модели конкурентоспособности К. Шваб отмечает «увязимость национальной концепции экономической специализации, выраженной в эксплуатации ресурсных богатств территории страны, но игнорирующей необходимость диверсифицированного развития рынков и предприятий, конкурен-

тоспособных в национальном и глобальном масштабах. Существующие кризисные явления должны акцентировать сложившуюся потребность в модернизации архитектуры экономических процессов, ориентировать ее на конкурентоспособность и устойчивость экономического роста» [3, с. 5]. В определении Германа Грефа, «недостаточное качество национальной институциональной среды, деградация конкурентной активности и низкая конкурентоспособность корпоративного масштаба в значительной мере препятствуют эффективной реализации российского экономического потенциала» [3, с. 7].

Даже в программном документе, посвященном необходимости нормализации конкурентных режимов базовых рынков национальной экономики – Программе развития конкуренции в Российской Федерации – подчеркнуто имеющее место «наличие значительного числа маркетинговых аномалий и препятствий, затрудняющих реализацию отраслевой, фискальной и социальной политики. Самостоятельное ограничивающее значение имеет фактор морального и физического износа национальной бизнес-инфраструктуры, созданной в совершенно других экономических условиях и ориентированной на достижение качественно иных целей и задач экономического развития. Данные деформации препятствуют устойчивому развитию корпоративной конкурентоспособности отечественных предприятий в ходе их маркетингово-конкурентной активности на внутренних рынках, не позволяют достичь глобального уровня конкурентоспособности во внешнеэкономической деятельности. Допущенные на внутренний рынок международные конкуренты оперируют асимметричными возможностями в части доступа к базовым ресурсам организации предпринимательской и маркетинговой деятельности, активно маневрируют ресурсами между “домашними”, глобальным и российскими рынками, добиваясь усиления масштаба конкурентных преимуществ. Ограничивает конкуренцию и функционирование государственных корпораций в сегментах отраслевых рынков, обладающих значительным потенциалом сбалансированного конкурентного развития» [7].

При этом развивать конкуренцию, по мнению составителей Программы, необходимо на основе конструирования полноценной

конкурентной среды, призванной обеспечить эффективную защиту маркетинговых возможностей и интересов потребителей, добросовестных производителей и посредников, стимулировать инновационной тип конкурентной активности производительных субъектов, реализовать стабильную ценовую ситуацию и внедрить рыночные механизмы отбора конкурентоспособных и эффективных рыночных структур. В условиях недостаточной развитости подобной среды хозяйствующие субъекты обладают широкими возможностями по формированию маркетинговых ограничений и аномалий, сдерживающих или перенаправляющих потребительскую активность и платежеспособный спрос с целью получения экономически не обоснованных прибылей (для государства подобная активность чревата двойными потерями, поскольку требует адекватного финансирования полноценного конкурентного администрирования) [7].

Между тем, в реализуемой сегодня государственной политике в отношении внутренних промышленных рынков заложены существенные противоречия:

– Министерство экономического развития России отстаивает необходимость формальной ликвидации всех без исключения рыночных барьеров (без анализа и оценки их народнохозяйственного значения, в том числе в части защиты отечественных производителей от асимметричных маркетинговых стратегий иностранных оппонентов);

– ФАС России, понимая неосуществимость полной ликвидационной инициативы и необходимость эффективного использования барьеров и ограничений, концентрирует собственную инициативу на возможностях роста эффективности администрирования фактов маркетингово-конкурентной активности, их надежной классификации с выделением сомнительных и недобросовестных усилий с последующей административной и правовой их оценкой;

– Министерство промышленности и торговли Российской Федерации пытается разрабатывать и реализовывать отраслевые программы конкурентоспособности, органичным элементом которых часто становятся преференции и аномалии нерыночного характера, позволяющие преодолеть последствия неуправляемого наследования конкурентных процессов (при этом ни одно из перечисленных

министерств и ведомств не концентрирует функции управления промышленными рынками и отраслями, а следовательно, не несет исключительной ответственности за итоги и реальную динамику промышленного производства. Дополнительный накал ситуации добавляет деятельность Федеральной налоговой службы, склонной к формальной реализации фискальной функции без наличия должного обоснования возможности массированных налоговых изъятий).

Результатом подобной несогласованности сегодня является наличие значительного «тенивого» сектора, контрабанда и контрафактное промышленное производство, банкротство добросовестных производителей, рост импортозависимости и потеря маркетинговой инициативы на внутренних промышленных рынках.

Текущая стратегическая конкурентная позиция, характеризующая российскую экономику в составе Индекса глобальной конкурентоспособности 2015/16, была представлена следующим образом: Россия заняла 45-е место, главным образом за счет переоценки и положительной динамики ряда макроэкономических факторов, причем к числу национальных конкурентных преимуществ авторы рейтинга отнесли высокий уровень распространения высшего образования, качественный рост инфраструктуры, положительную динамику характеристик делового регулирования, а также рост эффективности внутренней конкуренции [9]. Парадокс исследовательских оценок состоит в том, что в период 2010-2016 гг. значимых новаций в части создания конкурентной среды и конкурентного администрирования в российской экономике не произошло, а реализованные в сфере государственных закупок инструменты не позволили кардинально переломить ситуацию (именно эта сфера в настоящее время характеризуется существенной коррупцией и асимметричностью конкурентных взаимоотношений).

В предыдущих индексах конкуренция и условия спроса относились к числу наиболее слабых характеристик российской экономики, их конъюнктура препятствовала росту эффективности товарных рынков до средних показателей, характеризующих аналогичные процессы в объединениях ОЭСР и БРИК. Достаточно скептично эксперты относились и к конкурентоспособности российских ком-

паний, негативно оценивая ее сложившийся уровень в сравнении с представителями ОЭСР и БРИК [3, с. 17–18]. Подобное положение дел однозначно указывает на необходимость системного развития сферы конкуренции на внутренних рынках, которая должна стать реальным драйвером перспективного социально-экономического развития отечественных компаний. При этом разработка и эффективная реализация маркетингово-конкурентных стратегий на российском рынке невозможны без учета барьеров и аномалий, присущих конкурентной среде российской экономики.

Необходимо также подчеркнуть, что существующая редакция нормативно-правовой базы развития конкуренческих процессов не дает однозначной классификации форматов развитой или ограниченной конкуренции, в ФЗ «О защите конкуренции» фигурирует термин конкуренции, рассматриваемой с точки зрения «возможности отдельно взятого корпоративного субъекта кардинальным образом определять или оказывать существенное влияние на условия обращения товаров и услуг в пределах конкретного рынка», при этом суть конкуренции авторами закона сведена к состязательности между хозяйствующими субъектами (а конкурентная активность потребителей, видимо, по умолчанию принятая абсолютной) [6]. Отмечая правовую корректность данного определения, в качестве его слабой стороны подчеркнем отсутствие понимания авторами маркетингово-конкурентных процессов с точки зрения конкуренции в процессном и системном аспектах, что не позволило охарактеризовать сущность этого маркетингового механизма (фактически закон оперирует с отдельными признаками конкуренции, причем не самыми существенными).

Формулировки, позволяющие определить характер развитости / ограниченности маркетинговой конъюнктуры конкретного товарного рынка, в законе отсутствуют, хотя его разработчиками представлена классификация признаков, по наличию которых можно судить «об искусственном ограничении конкурентных процессов»:

- снижение числа активных хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на товарном рынке;
- динамика цен на важнейшие виды продукции / услуг, не имеющаяального обод

снования с точки зрения изменения себестоимости производства / транспортировки / реализации;

- нежелание участников рынка самостоятельно участвовать в рыночной деятельности;

- наличие факта сговора между хозяйствующими субъектами, в котором указан порядок взаимодействия при определении порядка обращения важнейших видов продукции и услуг на релевантном рынке;

- иные обстоятельства, в соответствии с которыми появляется возможность изменения / манипулирования условиями товарного обращения» (ст. 4 №135-ФЗ) [6].

Отметим, что указанные аспекты лишь частично и весьма отдаленно характеризуют реальные масштабы и интенсивность конкурентной активности в пределах конкретных рынков, поскольку ориентированы на излишне теоретизированные представления о конкуренции в рамках структурного подхода (число участников рынка как базовый предиктор свободы конкуренции), а также поведенческого подхода (свобода предпринимательства как предиктор абсолютной конкурентной доступности). Конкретных показателей количественной оценки масштабов конкуренции и ее интенсивности, позволяющих содержательно охарактеризовать маркетинговую конъюнктуру конкретного товарного рынка, в законе нет, что позволяет в зависимости от настроя регулятора сформировать обоснованный вывод о наличии либо, наоборот, отсутствии конкуренции и соответственно добросовестной или недобросовестной маркетингово-конкурентной позиции практически любого хозяйствующего субъекта.

Исследование существенного содержания взглядов исследователей на маркетинговую активность промышленных предприятий в условиях волатильной конкурентной конъюнктуры позволяет сформулировать вывод о необходимости развития методологии управлеченческого подхода, направленного на формирование конкурентоспособной маркетингово-производственной компетенции и обеспечение значимого положительного изменения эффективности операционной деятельности хозяйствующих субъектов на основе применения маркетинговых стратегий, инструментов и методов.

Российская исследовательская школа в данном подходе представлена исследованиями

взаимосвязи качества и конкурентоспособности продукции, работ, услуг (Е.А. Горбашко, А.Е. Карлик), обоснованием дополненной концепции поведенческого конкурентного подхода (Н.А. Овчаренко), расширением методологии проектирования, реализации и контроля эффективности маркетингово-конкурентных стратегий индустриальных субъектов (Л.В. Глухих), концепцией мультиформатной маркетинговой модели промышленного бизнеса (С.А. Сенюк), методологией транзакционного анализа масштабов конкуренции на промышленных рынках (Т.Е. Глушченко), исследованиями особенностей монопольной деятельности (Н.В. Ходаринова) и недобросовестной конкуренции в промышленности России (А.И. Ладыга).

Анализируя накопленный в составе экономической теории теоретический и методологический аппарат, нашедший свое отражение в трудах прежде всего представителей классической школы, маржинализма, неолиберализма, необходимо отметить распространность попыток оперирования терминами «совершенная / несовершенная конкуренция», причем часто характеристики свободы и совершенности отождествлялись, а наличие свободы конкурентных процессов определялось невозможностью участия конкретного маркетингового субъекта в установлении общерыночной цены (что в свою очередь формировало предпосылки устойчивого функционирования конкретного рынка) [1, с. 18].

В современном смысле слова применение терминов «совершенная», «свободная», «чистая» требует рассмотрения состояния маркетинговой системы, в которой отдельные субъекты (продавцы или покупатели или их объединения) не имеют значимой возможности индивидуально участвовать в ценообразовании, а среднерыночная цена формируется при их коллективном участии в спросе или предложении конкретного товарного рынка. Основным признаком рыночного поведения субъектов маркетинговой системы по умолчанию считается рационализм, реализуемый в маркетинговой адаптации и приложении усилий по уравновешиванию рыночных факторов.

«Конкуренция может быть признана совершенной, если реализованы следующие существенные условия:

- как можно большее число маркетинговых субъектов одинакового размера (в идеале бесконечно большое);
- наличие однородной и неограниченно делимой продукции;
- отсутствие препятствий для участия в рыночной деятельности;
- абсолютная мобильность факторов производственного процесса;
- полный и равный доступ всех субъектов маркетинговой системы к существенной рыночной информации (спрос, предложение, цены). Несоблюдение хотя бы одного из указанных признаков указывает на несовершенный характер сложившейся маркетингово-конкурентной конъюнктуры» [2, с. 414].

Данное определение характеризуется излишней академичностью и сложностью, отсутствием необходимого эмпирического подтверждения и четкого разграничения смыслового значения и специфики свободы, чистоты и совершенности конкурентных процессов.

В системе существующих научных представлений смысловое значение свободы (в том числе и конкурентных процессов) связано прежде всего с отсутствием ограничений и влияния на процесс принятия решений маркетинговых субъектов, а также их независимости в планировании и реализации собственных операционных действий [4].

Совершенность как характеристика предмета, процесса явления связана с его безуокругленностью, достижением определенного абсолютного значения, полнотой и невозможностью дальнейшего развития / улучшения [4] (отметим, что точное значение иностранного термина «perfect competition» связано именно с совершенностью, а не свободой или чистотой конкурентных процессов) [10].

В авторском понимании наиболее целесообразным для теоретического поиска и практического осмысливания является смысловое значение свободной конкуренции, которую можно определить как борьбу (состязание) маркетинговых субъектов предложения (производителей и посредников) за ограниченный покупательской способностью объем спроса при условии соблюдения трех существенных признаков:

- отсутствие сформированной конкурентной среды (т.е. стихийная организация и динамика конкурентных процессов);

- отсутствие конкурентного администрирования (оно возможно и без формирования маркетингово-конкурентной среды конкретного рынка);

- отсутствие ограничений по степени добросовестности инструментов и методов маркетингово-конкурентных действий.

Свободная конкуренция качественно отличается от совершенной конкуренции, поскольку термин «свободный» применим к определению характера конкурентных процессов в рамках поведенческого исследовательского подхода, а признак совершенности относится к методологии структурного подхода. Как и любое экономическое явление, свободная конкуренция обладает своими преимуществами и недостатками (рис. 1).

Как видно из рис. 1, свободная конкуренция как способ организации маркетинговых взаимоотношений характеризуется как положительными, так и отрицательными эффектами, причем значимость отрицательных моментов может поставить под сомнение стабильность и устойчивость функционирования экономической системы в целом, что представляет собой объективную необходимость перехода к ограниченному формату конкуренции как базовой форме маркетинговой организации современных промышленных рынков.

Ограниченная конкуренция обладает следующими особенностями и предпосылками, которые маркетинговые субъекты должны учитывать при разработке и реализации собственной маркетинговой стратегии (рис. 2).

Отметим что именно ограниченная конкуренция позволяет реализовать весь маркетинговый потенциал эффективного взаимодействия субъектов рыночной модели хозяйствования как на локальных, так и на региональных и национальных рынках, перейти от стихийной организации конкурентного взаимодействия с преобладанием недобросовестных (но эффективных) конкурентных стратегий, методов и инструментов к цивилизованному, разумно регламентированному и ограниченному процессу развития, в ходе которого востребованы добросовестные конкурентные преимущества (в том числе и инновационного типа).

Лозунг свободы конкурентных процессов на внутренних промышленных рынках в условиях нарушения логики и состава цепочек создания ценности, необоснованной

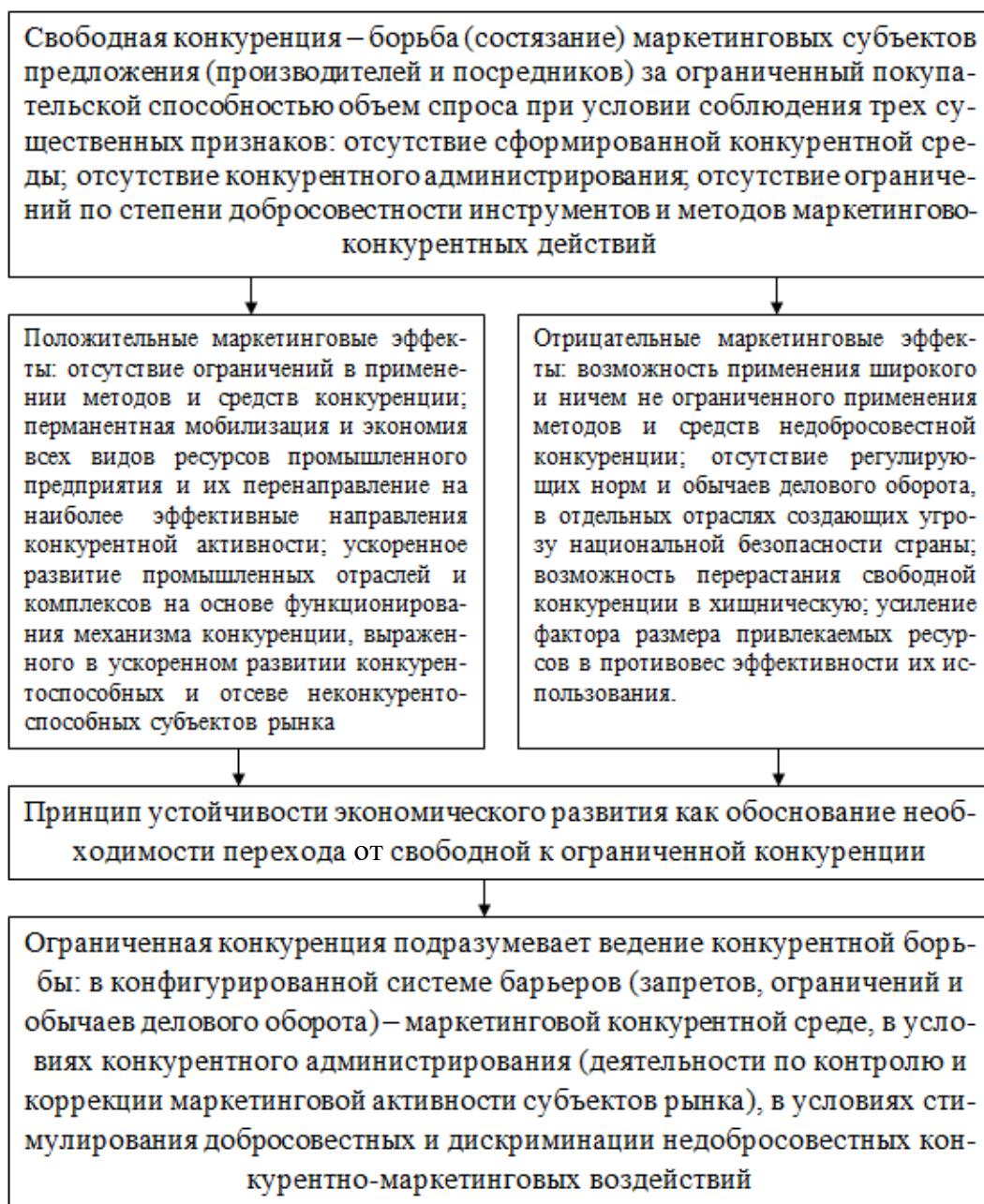


Рис. 1. Преимущества и недостатки свободной конкуренции как исходного формата ограничения стихийного хода маркетингово-конкурентных процессов

фискальной политики и потери стратегического управления промышленностью страны подвел российский промышленный рынок к критический импортозависимости, отсутствию перспектив легальной экономической деятельности, невозможности конкурировать с международными и транснациональными конкурентами.

Авторская позиция в части повышения эффективности системного маркетингового вза-

имодействия на внутренних промышленных рынках состоит в научно обоснованном понимании роли, значения и особенностей организации конкурентных процессов в свободном (стихийном) и ограниченном (управляемом) форматах, что позволяет усовершенствовать теорию и методологию маркетингового управления промышленными предприятиями в условиях ограниченной конкурентной конъюнктуры отраслевых рынков.

Ограниченная конкуренция как управляемый формат продуктивного маркетингового взаимодействия в пределах промышленных рынков

Положительные маркетинговые эффекты:

- избежание крайних форм монополизации товарных рынков промышленной и связанных с ней негативных социально-экономических последствий отсутствия предпосылок ведения конкурентной борьбы;
- предотвращение перерастания свободной конкуренции в хищническую; предотвратить деформацию конкурентных процессов в направлениях недобросовестной конкуренции и антиконкурентных действий;
- предотвращение монополизации рынков промышленной продукции на основе использования уникальных конкурентных преимуществ и асимметричного доступа к производственным ресурсам.

Ожидаемые маркетинговые результаты:

- возможность достоверного мониторинга и оценки результатов деятельности промышленных предприятий, поскольку их работа характеризуется экономической, бюджетной и социальной эффективностью и требует не хаотичного рыночного присутствия, но устойчивого поступательного развития;
- конкуренция должна быть ограничена и продуктивна в отраслях, обеспечивающих национальную безопасность, а также выпускающих социально значимую продукцию и товары;
- конкуренция в промышленности страны должна стать добросовестной и продуктивной в противовес нынешнему императиву недобросовестной конкурентной активности;
- продуктивность конкурентных процессов можно обеспечить введением системы барьеров, обеспечивающих стимулирование поисковой и инновационной конкурентной активности;
- временные барьеры необходимы при создании новых промышленных предприятий, отраслей, комплексов;
- с помощью барьеров конкуренции может быть преодолена асимметрия в доступе к ресурсам отечественных и иностранных промышленных производителей;
- введение запретительных и ограничивающих режимов конкуренции для отраслей промышленности в стадии спада, но имеющих значительный потенциал в части импортозамещения;
- сознательная ориентация на внутреннее производство и национальную безопасность в части производства современных видов вооружений, лекарств, продуктов питания, стратегических материалов

Рис. 2. Маркетинговые эффекты и результаты трансформации свободной конкуренций в формат ограниченного конкурентно-маркетингового взаимодействия

Библиографический список

1. Архипов А.М. Формирование и развитие теории конкуренции в истории экономической мысли: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2008. С. 18.

2. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. М., 2011.
3. Доклад о конкурентоспособности России 2011. Закладывая фундамент устойчивого процветания. М., 2012.

4. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. М., 2000.

5. Макушкин А.Г. Как сделать Россию конкурентоспособной в мировой среде инновационного развития? // Междисциплинарные проблемы средового подхода к инновационному развитию / под ред. В. Е. Лепского. М., 2011.

6. О защите конкуренции: Федеральный закон №135-ФЗ (действующая редакция).

URL: http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_9498.html.

7. Программа развития конкуренции в Российской Федерации. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/competition/programconcur/doc091228_1644.

8. URL: <http://competition.gov.ru/about/info>.

9. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>.

10. URL:http://en.wikipedia.org/wiki/Perfect_competition.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ЛОГИСТИКУ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ

Л.В. ПОНОМАРЕНКО, кандидат
экономических наук, доцент кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: ludashka86@mail.ru

С.А. ЖИЛИНА, магистрант кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: sofia.zhilina@bk.ru

Е.В. ТИМЧЕНКО, магистрант кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: ingl@list.ru

Аннотация

Статья представляет собой анализ, который показал, что тенденция к глобализации неуклонно возрастает, так как цепочки поставок стали длиннее и сложнее. Конкуренция усиливается из-за того, что барьеры в торговле в целом постепенно снижаются. Были исследованы наиболее значимые ускорители внедрения изменений на мировом рынке логистических услуг, к примеру, такие, как технологический прогресс, изменения значения времени и растущей глобальной конкуренции. Также представлен последовательный обзор по таким аспектам логистики, как управление цепочками поставок.

Ключевые слова: логистика, управление цепочками поставок, глобализация, информационные технологии, международная конкуренция, материальные потоки.

Ситуация на рынке, с которой сталкиваются сегодня логистические компании, сильно отличается от той ситуации, которая была несколько десятилетий назад. Тенденция к глобализации неуклонно возрастает, потому что цепочки поставок стали длиннее, шире и сложнее. Конкуренция ухудшалась из-за торговых барьеров и постепенно слабела. Глобализация и устранение торговых барьеров способствовали тому, что многие новые игроки вышли на рынок. Кроме того, потребности клиентов значительно выросли, поскольку они требуют более короткого времени отклика и более выгодных предложений. Сегодня клиенты имеют

возможность сравнивать цены, качество и услуги при помощи Интернета и других средств массовой информации. Удовлетворение потребностей клиентов в надлежащем товаре или услуге подразумевает производство высокого технологического уровня, что может стать стимулом к дифференцированию товара. Логистические услуги появились как возможность предложить такую добавленную стоимость. Но, как и к большинству других услуг, требования и сложность исполнения увеличились. Логистика в настоящее время представляет собой действия в сложных сетях независимых, но в то же время взаимозависимых организаций. Тем не менее ориентация на клиента является абсолютно необходимым условием для того, чтобы выжить в этой неустойчивой среде. Поставщики логистических услуг сегодня не только стараются удержать свой бизнес на плаву, но и активно ищут способы расширить свою долю рынка.

Исследование состоит в том, чтобы выделить изменения на рынке логистических услуг, которые сформировались благодаря тенденциям глобализации, проанализировать тенденции глобализации, чтобы подчеркнуть изменения на рынке логистических услуг.

Люди во всем мире становятся более сконцентрированными, чем когда-либо прежде. Информационные и материальные потоки передвигаются по всему миру с каждым годом все быстрее. Продукты, произведенные в самом отдаленном уголке земного шара, теперь доступны для всего мира. Всё это упростило для людей путешествие, общение, обмен ин-

формацией и ведение бизнеса по всему миру. Этот феномен называется глобализацией. Глобализационные процессы в последнее время быстро растут из-за стремительной эволюции в сфере связи, информационных и транспортных технологий. Но также в связи с этим появился ряд проблем в результате либерализации торговли, интернационализации логистики и deregулирования финансового рынка.

Глобализация как процесс с каждым годом уходит все глубже вслед за развитием мировой экономики. Глобализация торговли, аутсорсинг, новые производственно-сбытовые цепочки и политические силы изменили мир навсегда, что имеет положительные и отрицательные стороны. Темпы глобализации ускоряются и продолжают оказывать растущее влияние на организацию и практику бизнеса. Некоторые авторы определяют глобализацию как «уменьшение или устранение государств-ограничителей на биржах и все более интегрированной и сложной глобальной системой производства и обмена, которая возникла как результат международной экономической интеграции стран» [3].

Процесс глобализации был признан в качестве одной из основных базовых сил, действующих на глобальных поставщиков логистических услуг. За последние несколько десятилетий наблюдается устойчивый рост международной торговли и международных перевозок. Основными движущими силами этого роста во всем мире является рост мировой экономики и ослабление торговых барьеров. Конечно, этот рост происходит неравномерно по всему земному шару, а иногда могут наблюдаться побочные эффекты, вызванные такими факторами, как местные экономические кризисы, погодные условия и политические инциденты. Важно понять механизмы этого развития и, кроме того, оценить последствия влияния этих механизмов на глобальные транспортные системы, мировую экономику, а также уровень их экологической устойчивости. В результате появления эффекта глобализации в глобальной логистической системе можно отметить, что:

1. Международная логистика обычно рассматривается в качестве одной из движущих сил экономического роста и социального развития.

2. Транспорт является центральным и функционирует в качестве основного механизма.

3. Грузовые транспортные услуги стали ведущими.

4. Внедрение новых технологий, появление новых рынков и организационных структур.

5. Потребность в большей эффективности сделала одной из главных потребностей «целостность» рынка транспортных услуг, благодаря чему задержки в грузовых перевозках сведены к минимуму и выбор эффективного маршрута происходит беспрепятственно через национальные границы.

Мировой рынок логистики в значительной степени зависит от производительности инфраструктуры и качественного управления государственным сектором. Понимание мотивов глобальных логистических решений и их локальных последствий – критическая точка для национальных или международных усилий по укреплению торговли. Определение узких мест, а также создание рыночных условий, обеспечивающих свободный доступ, – важные направления региональных, государственных, национальных и международных усилий в области планирования и политики.

Глобальная логистика как процесс является очень гибкой и простой переменной, поскольку она может быть под влиянием нескольких экономических, социальных и политических аспектов (рис. 1). Все эти аспекты оставили глубокие следы на рынке логистических услуг. Они являются наиболее значимыми ускорителями внедрения изменений на мировом рынке логистических услуг, к примеру, таких, как технологический прогресс, изменения значения времени и растущей глобальной конкуренции.

Понятие времени как инструмента управления было добавлено в производственную индустрию с появлением научных принципов управления. Время производственного цикла, нормативное рабочее время, часы реального времени, пропускная способность, коэффициенты скорости и т.д. – лишь некоторые из критериев, используемые в производстве с 1920 г. Развитие некоторых из этих показателей и понятий управления временем для менеджмента дает мгновенный фокус для улучшения эффективности.



Рис. 1. Логистика под влиянием нескольких аспектов (выполнен авторами по [2])



Рис. 2. Временное сжатие «оптимального круга» (разработан авторами по [2])

Время, основанное на системе с акцентом на ускорение, приводит к снижению кумулятивных сроков, запасов и, таким образом, к дальнейшему сокращению времени отклика. Сжатие времени «оптимальный круг» выглядит следующим образом (рис. 2).

В табл. 1 представлены основные различия, которые были идентифицированы между временными и традиционным подходами [3]. Компании могут использовать два варианта подходов к повышению производительности. Они могут быть направлены на снижение затрат или на сжатие времени.

**Сравнение показателей эффективности в традиционной
и основанной на времени организации [2]**

Традиционные компании	Компании, применяющие подход «сжатого времени»
Акцент на цене	Акцент на времени
Финансовый результат	Материальный результат
Основное внимание на мониторинге	Основное внимание на улучшение
Меры утилизации	Меры пропускной способности
Департамент или должность	Команда

Разработана авторами по [2].

Стоимость – это запаздывающая мера, которая появляется через некоторое время после того, как производственная активность завершена. Часто бывает трудно вычислить ее верно, так как она может содержать неправильную информацию. Время, однако, является более эффективным инструментом управления. Это включает анализ вплоть до производственного плана и в целом обеспечивает более быстрый отклик на улучшения, чем стоимость. Поскольку производственные меры – общие, то они легко и быстро могут быть использованы, что очевидно для всех заинтересованных сторон. Компании, применяющие подход «сжатого времени», используют в качестве метрики время цикла и сроки всех основных видов деятельности. Тем не менее эти метрики не могут заменить некоторые из традиционных мер [2].

Очевидно, что оперативное управление цепочкой поставок может стать основным источником конкурентного преимущества. Таким образом, целью менеджера, контролирующего цепочки поставок, должна быть связь конечного клиента, налаживание каналов распределения, производственных процессов и закупочной деятельности таким образом, чтобы время, затраченное на ожидание обслуживания клиентов, уменьшилось при снижении общей стоимости. Одним из благоприятных элементов для достижения этой точки является эффективное использование информационных технологий. На рис. 3 показано, как информационные технологии интегрированы в логистику.

Информационные технологии в сфере логистики занимают важное место в успехе фирмы. В частности, исследование цепочки поставок показывает, что успех фирмы во многом зависит от эффективного обмена ин-

формацией [3]. Например, одно исследование показало, что 87% компаний доверяют логистике информационных технологий (ЛИТ) (в качестве инструмента для обмена информацией) виртуальную роль в стратегии управления цепочками поставок компаний [1]. Учитывая, что стратегии и операции по управлению цепочками поставок охватывают не только поставщиков и клиентов, но и информационные технологии должны соединять цепочки поставок. ЛИТ признается в качестве преимущества, которое улучшает взаимодействие между партнерами в цепочке поставок, повышая таким образом эффективность последних [1]. Исследование преимуществ, связанных с динамикой цепочки поставок, показало, что необходимо найти соответствующий компромисс между ЛИТ и производительностью.

Внутренние и внешние элементы цепи поставок имеют решающее значение для достижения производительности, которая служит конкурентным преимуществом. Другие исследователи проанализировали влияние внутренней / внешней интеграции в области обмена технологиями / информацией, отметили, что повышение рентабельности и конкурентоспособности может пройти успешно, когда интеграция способствует обмену информацией. Внутренняя ЛИТ охватывает технологии, которые обеспечивают обмен информацией, обмен данными между ведомствами, а также функциональность и эффективность процесса. Внутренние информационные технологии включают банки данных компаний и транзакционные приложения, которые часто определяются степенью интеграции, точностью данных, своевременностью и качеством.

Система планирования и управления ресурсами предприятия (ERP) является примером внутренней ЛИТ. В основе работы ERP

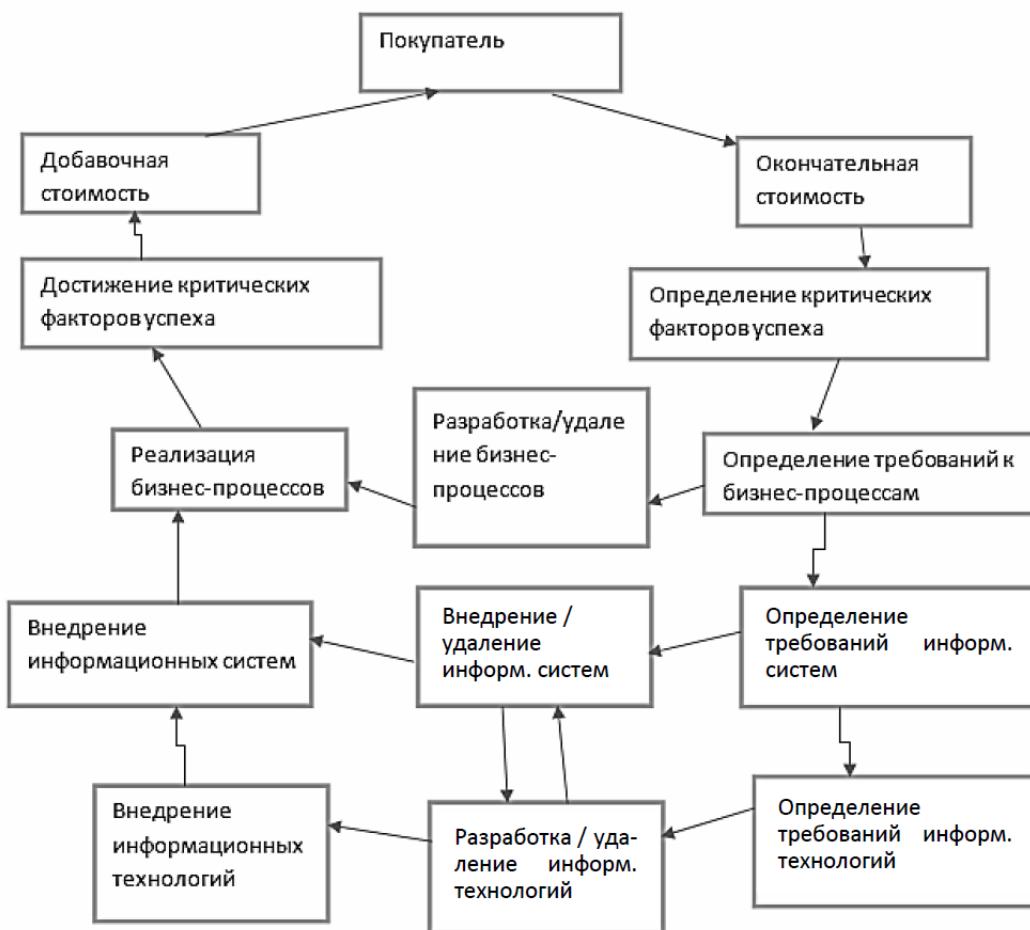


Рис. 3. Интеграция информационных технологий в логистику (разработан авторами по [1])

системы лежит управление единым хранищем данных, которое содержит всю необходимую корпоративную информацию: финансовую, производственную, кадровую, информацию по запасам и пр. Это основано на требованиях повышенной точности, обеспечения поддержки автоматизации предметных областей деятельности. Каждый модуль ERP системы ориентирован на решение определенной группы задач: планирование производства, управление закупками, контроль запасов, управление персоналом, маркетинг, управление сбытом и пр. Современные ERP системы могут быть внедрены практически на любом предприятии любой сферы деятельности и любого масштаба. Другой пример внутренней ЛИТ – включающая систему управления складом (WMS) и систему управления транспортом (TMS).

Успех цепочки поставок зависит от эффективного обмена информацией [2]. Преимущества информационного обмена повышаются благодаря оперативности,

сокращению затрат и снижению фактора неопределенности.

Международный бизнес переживает период быстрого преобразования. Тенденции к глобализации, интеграции логистики и развитию информационных и коммуникационных технологий изменяют мировые торговые модели и материальные потоки.

Для того чтобы быть конкурентоспособными на мировом рынке, предприятия создают стратегические международные логистические сети, обеспечивающие эффективность и высокое качество в любой части мира. Эффективная и комплексная организация таких сетей называется глобальной логистикой, и она стала эффективным инструментом глобальной конкурентоспособности.

В наше время преобразование логистики стало одним из основных преимуществ компаний, чтобы увеличить прибыль и удержать конкурентное преимущество. Кроме того, с социальной точки зрения, эффективная система логистики дает возможность для разгрузки

дорог и меньшего загрязнения окружающей среды, что может повлиять на экономическую продуктивность.

Быстрорастающие компании утверждают, что их логистические функции могут ограничивать их рост, если цепочка поставок не оптимизирована. Чтобы понять важность логистики, она должна рассматриваться с точки зрения конкуренции. Таким образом, компания должна понять, что логистика может быть применена в качестве эффективного инструмента конкуренции. Когда это будет достигнуто, логистика займет достойное место во всех сферах и уровнях компании.

Используя ресурсный подход, можно отследить, как компании могут достичь устойчивых конкурентных преимуществ. Как уже упоминалось ранее, сегодня отмечается конкуренция на рынках не всегда между фирмами, а между цепочками поставок и их элементами [4]. Модель Барней включает четыре эмпирических критерия для ресурсного потенциала компании, добивающейся конкурентного преимущества: ценность, неизменность, редкость и взаимозаменяемость. С конкурентным преимуществом компания имеет более широкие возможности для укрепления своих цепочек поставок и, следовательно, поддержания высоких темпов роста компаний-членов.

Исследуем ситуации, при которых несколько быстроразвивающихся компаний могут столкнуться с некоторыми препятствиями в рамках логистических операций. Например, определим, когда нужно сделать дополнительные запасы, потому что не всегда можно предугадать случайные колебания спроса. Кроме того, емкость системы распределения должна быть хорошо продумана, чтобы иметь возможность реагировать на изменения в потребностях клиентов, особенно, когда компания выходит на международный уровень. Обычно такие компании являются быстрорастущими и стратегические решения, касающиеся материально-технического обеспечения, будут высоко приоритетны. Связь между материально-техническим обеспечением и другими видами деятельности, такими, как научные исследования и разработки, производство и маркетинг, в международных компаниях также приоритетны. Когда решения этих проблем будут найдены, компании сделают шаг ближе к получению конкурент-

ного преимущества от управления цепочками поставок.

Таким образом, создание ориентированной на клиента цепи поставок, сжатие времени во всех бизнес-процессах становится основной потребностью. Рассмотрение логистики в качестве стратегии, основанной на времени, наконец позволит внести вклад в достижение целей, таких как устойчивое конкурентное преимущество, повышение прибыльности и роста. Повышение эффективности и качества работы логистических систем, включая международные, во многом определяется внедрением в логистику достижений научно-технического прогресса (НТП). Поэтому конкуренты также будут инвестировать в технологии для повышения эффективности и результативности их цепочек поставок и разрабатывать новые способы ведения бизнеса с целью достижения конкурентных преимуществ.

Отметим, что управление цепью поставок означает управление глобальным потоком (материалов, товаров, услуг) и обеспечение эффективной интеграции и координации поставщиков, производителей, логистических, торговых компаний и потребителей, что показывает важность использования и внедрения передовых логистических разработок в компаниях. Это особенно актуально, когда компании выходят на международный уровень: стратегические решения, касающиеся материально-технического обеспечения, должны быть хорошо продуманы.

Библиографический список

1. Ceniga P. Future of Logistics Management in the Process of Globalization // Procedia Economics and Finance. 2015. № 26. P. 160–166.
2. George R. Ninety Percent of Everything: Inside Shipping, the Invisible Industry That Puts Clothes on Your Back, Gas in Your Car, and Food on Your Plate. London, 2014.
3. Jeffrey A. Frieden Global Capitalism: ITS FALL AND RISE IN THE TWENTIETH CENTURY. Cambridge, 2015.
4. Levinson M. The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger by Marc Levinson. Princeton, 2012.
5. Rein S. The End of Cheap China: Economic and Cultural Trends That Will Disrupt the World. Malden, 2014.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОБОСНОВАНИЮ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*В.Н. ВИНОГОРОВА, аспирант кафедры экономики и управления
предприятиями и производственными комплексами, Санкт-
Петербургский государственный экономический университет
e-mail: vik.25@bk.ru*

Аннотация

В статье проанализированы стратегии развития инновационной инфраструктуры, рассмотрены преимущества и недостатки применения различных типов стратегий, представлена модель оптимизации развития инновационной инфраструктуры промышленных предприятий.

Ключевые слова: стратегия, инновационная инфраструктура, развитие, экономико-математическая модель, чистый дисконтированный доход, риски.

Решение ключевых задач экономического роста и повышения уровня социальной ответственности промышленных предприятий основано на использовании научно-технологического потенциала, формировании и реализации долгосрочных планов и программ инновационного развития. В этой связи проблема эффективного управления структурными элементами инновационной деятельности,

которые в совокупности имеют статус инновационной инфраструктуры предприятий, приобретает всё большее значение. Подробно элементы инновационной инфраструктуры предприятий нами рассмотрены в статье [1].

Следование правильно выбранной стратегии развития инновационной инфраструктуры (ИИ) обеспечивает не только рациональное использование потенциала внутренних подразделений компаний (внутренние элементы), но и целесообразное взаимодействие с внешними научно-образовательными и инновационными организациями (внешние элементы).

Методический подход к обоснованию выбора стратегии развития инновационной структуры предприятия основывается на позиционировании этой стратегии и экономико-математическом моделировании.

В инновационной деятельности компаний могут использовать различные типы стратегий формирования и развития инновационной инфраструктуры (см. рисунок).



Типы стратегии формирования и развития инновационной инфраструктуры промышленного предприятия

1. Внешний тип стратегии направлен на использование научно-инновационных результатов внешних структур, т.е. научно-исследовательская и инновационная деятельность преимущественно ориентирована «на сторону».

2. При реализации внутреннего типа стратегии ИИ компании используют исключительно собственные возможности внутренних элементов (отделы, лаборатории, НИИ, КБ, проектные институты и пр.). Научно-исследовательская и инновационная деятельность осуществляется своими силами без привлечения сторонних организаций.

3. Стратегия формирования и развития смешанного типа ИИ компании предполагает, что ИИ состоит внутренних элементов, а также их взаимосвязей с внешними по отношению к компании организациями, осуществляющими инновационную деятельность. При этом компания может проводить собственные исследования и разработки и осуществлять их внедрение, а также часть задач отдавать на аутсорсинг, привлекать высококвалифицированных специалистов (аутстаффинг), покупать существующие на рынке новшества и т.д.

4. Предприятия, реализующие стратегию отсутствия ИИ, не обладают внутренними структурными инновационными элементами и не сотрудничают со сторонними научно-инновационными структурами. В компаниях такого типа отсутствует ИИ.

Стратегии формирования и развития ИИ формируются под воздействием миссии, цели компании и ограничений, связанных с неподконтрольными внутренними и внешними факторами, которые нами подробно рассмотрены в статье [2].

К блоку 1 относятся компании с неразвитой ИИ или без нее. Такими компаниями могут быть «новички», которые не успели сформировать и развить собственную ИИ; «консерваторы», не уделяющие внимание инновационной деятельности; компании, сокращающие свою ИИ в связи с уходом с рынка, и др.

В блоке 2 располагаются компании, реализующие стратегию формирования и развития ИИ с опорой на внешние связи. К данному блоку относятся компании, стратегия которых заключается в приобретении готовых решений, поиске наиболее эффективных и оптимальных по ценам/результату из суще-

ствующих на рынке инноваций. Внутренние элементы ИИ занимаются отслеживанием рынка интересующих новшеств, выбором оптимальных решений, руководство компаний может заниматься развитием собственных внутренних элементов ИИ, но в силу различных причин в первую очередь решает инновационные задачи за счет внешних решений.

Компании, реализующие стратегию с опорой на внутренние элементы, относятся к блоку 3. Такой путь организации ИИ выбирают компании, занимающиеся, например, секретными разработками, когда невозможно или серьезно ограничено взаимодействие с внешними элементами либо доступ к внешним технологиям ограничен, когда невозможно купить готовые решения, в связи с тем, что их просто нет. При развитии только внутренних элементов ИИ компании необходима глубокая вертикальная интеграция, т.е. необходимо, чтобы все этапы инновационного процесса протекали внутри компании, в таком случае компания полагается только на свои силы и возможности, а не на внешних поставщиков и исполнителей, особенно это важно, когда речь идет о критически важных технологиях.

Блок 4 формируют компании с обширными сторонними связями и собственной ИИ, как правило, это компании-лидеры, которые вынуждены двигаться вперед, главным образом опираясь на развитые внутренние элементы своей ИИ в связи с ограниченной доступностью передовых инновационных решений на рынке. Вместе с тем им необходимо отслеживать ситуацию на рынке для того, чтобы во время имплементировать доступные внешние передовые решения, над которыми работы не проводилось либо о которых было известно, но которые дешевле купить, либо такие готовые внешние решения не являются критически важными, чтобы нести дополнительные затраты и прилагать усилия внутренних элементов, отвлекая их от основных направлений инновационной деятельности.

Каждая из перечисленных и описанных выше стратегий формирования и развития ИИ промышленного предприятия имеет свои достоинства и недостатки, которые представлены в таблице.

Отметим, что большинство крупных российских промышленных предприятий и компаний (например, ПАО «Газпром», ПАО «Роснефть», ОАО «Сургутнефтегаз», ПАО

Методический подход к обоснованию выбора стратегии развития...

Преимущества и недостатки стратегий формирования и развития ИИ в зависимости от ее типа

Тип ИИ	Преимущества	Недостатки
Внешний тип ИИ	Низкие временные затраты Высокой степени прогнозируемый результат Отсутствие затрат на поддержание ИИ Отсутствие затрат на лицензирование и регистрацию ОИС и др.	Доступ к новейшим технологиям ограничен Высокие трансакционные издержки Декларированный результат может отличаться от реального Риски Обязательные платежи лицензиату и др.
Внутренний тип ИИ	Низкие трансакционные издержки Возможность дополнительных доходов от собственных изобретений Снижается зависимость от внешних элементов ИИ Монопольные права на производство и использовании ОИС на весь срок действия патента и др.	Затраты на поддержание внутренних элементов ИИ Высокие риски Продолжительность Затраты на регистрацию и лицензирование ОИС и др.
Смешанный тип ИИ	Больше альтернатив при принятии управленческих решений Продвижение инновационных товаров и технологий на внешний рынок Дополнительный доход от собственных изобретений Получение доступа к новейшим технологиям Создание научной базы как собственных разработок, так и внешних идей и др.	Развитие только узкого сегмента научного сектора, который интересует предприятие Сложные отношения с различными федеральными органами при учете ОИС на предприятии Торможение в развитии отечественных технологий и разработок при опоре на внешние элементы и др.

«Казаньоргсинтез» и пр.) придерживаются стратегии формирования и развития ИИ смешанного типа, но со смещением в сторону собственных элементов, призванных осуществлять инновационную деятельность.

Очевидно, что не все инновационные задачи компания может и должна решать за счет собственных элементов (научно-исследовательские отделы, лаборатории, НИИ и пр.), поэтому ей приходится взаимодействовать со сторонними отечественными и зарубежными структурами (вузы, НИИ, компании, входящие в эту отрасль, и смежные отрасли, инновационные предприятия малого и среднего бизнеса и пр.).

Формирование и развитие ИИ предприятия определяются обоснованным выбором стратегии и, соответственно, соотношением внутренних и внешних элементов. Одним из результатов осуществления инновационной деятельности, исходя из признаков инноваций

(новизна, внедрение, результат) [3, 4], является доход. В этой связи метод чистого дисконтированного дохода может быть использован в качестве метода управления инновационной инфраструктурой предприятия, в рамках которого автором предложена оптимизационная модель оценки развития ИИ промышленного предприятия.

Разработанная экономико-математическая модель оптимизации развития инновационной инфраструктуры предприятий отражает все стадии инновационного процесса, возможность учета платежей за использование ОИС, а также специфических рисков инновационных проектов. Развитие ИИ включает использование собственных элементов и привлеченных научно-образовательных и инновационных структур, ученых и специалистов, нахождением их оптимального соотношения.

В качестве целевой функции модели предлагается показатель чистого дисконтиру-

ного дохода от использования инновационной инфраструктуры ($\text{ЧДД}_{\text{ИИ}}$), так как данный показатель позволяет учитывать специфические риски инновационных проектов, реализуемых предприятиям, которые связаны с техническими

скими, организационными, экологическими, экономическими аспектами и безопасностью, а также учитывать временной фактор, что особенно важно для инвестиционных проектов, связанных с внедрением результатов изобретений.

$$\begin{aligned} \text{ЧДД}_{\text{ИИ}} = & - \sum_{t=1}^X \sum_{n=1}^N \frac{\Phi I_{tn} + PI_{tn} + OKP_{tn} + PO_{tn}}{(1 + (K_{\text{ЦБ}} + P_{\text{соб}}_n + I))^t} - \sum_{t=1}^Z \sum_{n=1}^N \frac{KB_{tn} + (CP_{tn} + TI_{tn})}{(1 + (K_{\text{ЦБ}} + P_{\text{соб}}_n + P_{cm_n} + I))^t} - \\ & - \sum_{t=1}^Y \sum_{n=1}^N \frac{PNP_{tn} + TI_{tn}}{(1 + (K_{\text{ЦБ}} + P_{\text{соб}}_n + P_{cm_n} + I))^t} + \\ & + \sum_{t=1}^J \sum_{n=1}^N \frac{(\text{ЧП}_{tn1}^{e\delta} * \frac{B_{npn1}(\beta + \Delta BT)}{100} + A_{tn1} + \Pi\Pi_{tn1} + P_{tn1}) + (\text{ЧП}_{tn2}^{e\delta} * \frac{B_{npn2}(\beta + \Delta BT)}{100} + A_{tn2} - \Pi\Pi_{tn2} - P_{tn2})}{(1 + (K_{\text{ЦБ}} + P_{\text{соб}}_n + P_{cm_n} + I))^t} + \\ & + \sum_{t=1}^M \sum_{n=1}^N \frac{(\text{ЧП}_{tn1}^{e\delta} * B_{tnp_{n1}} + A_{tn1} + \Pi\Pi_{tn1} + P_{tn1}) + (\text{ЧП}_{tn2}^{e\delta} * B_{tnp_{n2}} + A_{tn2} - \Pi\Pi_{tn2} - P_{tn2})}{(1 + (K_{\text{ЦБ}} + P_{\text{соб}}_n + P_{cm_n} + I))^t} \rightarrow \max(1), \end{aligned}$$

где ΦI_n – затраты на фундаментальные исследования по проекту n в году t ;

PI_n – затраты на прикладные исследования по проекту n в году t ;

OKP_n – затраты на опытно-конструкторские работы по проекту n в году t ;

PO_n – затраты на создание промышленных образцов по n в году t ;

PNP_n – затраты на пуско-наладочные работы по проекту n в году t ;

TI_n – транзакционные издержки по проекту n в году t ;

KB_n – сумма капитальных вложений в объекты инноваций по проекту n ;

CP_n – стоимость приобретения объектов интеллектуальной собственности по проекту n в году t ;

$\text{ЧП}_{n1}^{e\delta}$ – чистая прибыль, полученная от продажи единицы продукции (работ, услуг) с использованием инноваций, осуществляемых собственными силами, по проекту n в году t ;

$\text{ЧП}_{n2}^{e\delta}$ – чистая прибыль, полученная от продажи единицы продукции (работ, услуг) с использованием инноваций, осуществляемых с привлечением сторонних организаций, по проекту n в году t ;

B_{npn1} – объем выпуска продукции по проекту n с использованием ОИС, разработанных собственными инновационными структурами в году t ;

B_{npn2} – объем выпуска продукции по проекту n с использованием ОИС, разработанных

сторонними инновационными институтами в году t ;

β – отношение объема выпуска продукции в первый период освоения производства к проектному уровню;

ΔB – средние темпы прироста объема выпуска продукции в период производственного освоения;

T – продолжительность освоения производства;

A_{n1} – сумма амортизационных отчислений по капитальным вложениям проекта n в году t ;

A_{n2} – сумма амортизационных отчислений по стоимости приобретения ОИС проекта n в году t ;

$\Pi\Pi_{n1}$ – стоимость паушальных платежей, получаемых от передачи прав на ОИС в году t ;

$\Pi\Pi_{n2}$ – стоимость паушальных платежей, выплачиваемых за использование ОИС в году t ;

P_{n1} – стоимость роялти, получаемая от передачи прав на ОИС в году t ;

P_{n2} – стоимость роялти, выплачиваемая за использование ОИС в году t ;

$K_{\text{ЦБ}}$ – ключевая ставка Центрального банка России;

I – уровень инфляции;

$P_{\text{соб}}$ – процент риска при разработке собственных инноваций;

$R_{\text{ст}}$ – процент риска при взаимодействии со сторонними научно-инновационными организациями;

t – шаг расчета;

Методический подход к обоснованию выбора стратегии развития...

X – период предынвестиционной стадии;

Y – период пуско-наладочных работ;

Z – период инвестиционной стадии;

J – период стадии освоения производства;

M – период эксплуатационной стадии;

n – порядковый номер инновационного проекта.

Введены следующие ограничения.

1. Критерий принятия проекта к реализации:

$$ЧДД_{III} \geq 0.$$

2. Норма дисконта:

$$K_{ЦБ} + Pсоб_n + Pcm_n + I \leq ВНД_n,$$

где $ВНД_n$ – внутренняя норма доходности по проекту n .

3. Величина отношения объема выпуска продукции в первый период освоения производства к проектному уровню:

$$\beta = \frac{1,31\eta^{0,39}g^{0,16}}{f^{0,34}} * 100,$$

где η – степень новизны производства; $\eta = [1, 3]$, $\eta \in N$;

g – условия размещения объекта; $g = [1, 4]$, $g \in N$;

f – уровень сложности производства.

$$f = A^{0,44} \left(\frac{B}{A-B} \right)^{1,47},$$

где A – общие затраты на монтаж оборудования новой конструкции или работающего в новых технологических условиях;

B – затраты на монтаж технологического оборудования, не опробованного в условиях данного процесса и немоделируемого.

4. Средний темп прироста объема выпуска продукции в период производственного освоения:

$$\Delta B = \frac{100 - \beta}{T}.$$

5. Ограничение по объему выпуска продукции по проекту:

$$B_{np_{n1}} + B_{np_{n2}} \leq C,$$

где C – ожидаемый спрос на продукцию, полученную с применением инновационных технологий.

6. Эффективность инновационной инфраструктуры:

$$\frac{ЧДД_{III}}{3C_{III}} \geq 1.$$

7. Время предынвестиционной стадии $t = [1, X]$, $t \in N$.

8. Время пуско-наладочных работ $t = [1, Y]$, $t \in N$.

9. Время инвестиционной стадии $t = [1, Z]$, $t \in N$.

10. Время стадии освоения производства $t = [1, J]$, $t \in N$.

11. Время эксплуатационной стадии $t = [1, M]$, $t \in N$.

12. Сроки реализации проекта:

$$X + Y + Z + J + M \leq T_{pp}.$$

13. Число проектов $n = [1, N]$, $n \in N$.

Таким образом, методический подход, основанный на моделировании доходов от реализации стратегии развития инновационной инфраструктуры промышленного предприятия, позволяет осуществлять обоснованный выбор инновационных проектов и программ, выявить оптимальное соотношение внутренних элементов инновационной инфраструктуры и сторонних по отношению к компании научно-инновационных организаций, а также оценить будущие результаты от инновационной деятельности, контролировать процесс управления ИИ с точки зрения эффективности, более точно осуществлять долгосрочные прогнозы возможностей предприятий решать инновационные задачи. Построение стратегии развития ИИ компании является сложным и важным процессом, который требует тщательной проработки в связи с тем, что цена ошибки высока, а коррекция в процессе дальнейшей имплементации достаточно сложна. Описанная экономико-математическая модель может представлять интерес для менеджмента промышленных компаний, одним из видов деятельности которых является инновационная деятельность, руководства научно-исследовательских и инновационных структур, а также научных деятелей, занимающихся проблемами управления инновационной инфраструктуры.

Библиографический список

1. Балукова В.А., Виногорова В.Н. Анализ потенциала инновационной инфраструктуры российских нефтегазовых компаний // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3. Ч.1
2. Балукова В.А., Виногорова В.Н. Исследование сущности развития инновационной инфраструктуры промышленной ком-
пании // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3. Ч. 2.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 2007.
4. Инновационная стратегия ОЭСР. Готовимся к новым достижениям. ОЭСР, 2010. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/science-and-technology/measuring-innovation_9789264059474-en#page1

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОГО КОМПЛЕКСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*А.Н. ГАНИН, аспирант, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского.
e-mail: anganin.nn@mail.ru*

Аннотация

В статье рассматривается метод управления показателями финансового состояния как основной инструментарий финансового менеджмента. Представлены возможности применения инструментария многофакторных математических моделей для управления финансовой устойчивостью предприятий радиоэлектроники. Рассмотрена методика целеполагания для включения в совокупный механизм управления финансовой устойчивостью предприятий радиоэлектронного комплекса.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, ликвидность, структура баланса, активы.

Современные экономические условия, в рамках которых осуществляют свою деятельность предприятия научноемкого производства, определяют в качестве ключевой компоненты финансового менеджмента компаний необходимость акцентирования внимания на обеспечении финансовой устойчивости предприятий и способности адаптироваться к изменениям и кризисным явлениям во внешней и внутренней социально-экономической среде. Поддержание оптимального уровня финансовой устойчивости одинаково значимо для каждого хозяйствующего субъекта в аспекте упрочнения его позиции на рынке и жизнеспособности в целом, тогда как управление финансовым состоянием научноемких предприятий имеет помимо прочего стратегическое значение для государства.

Прежде всего стоит отметить наличие в современной научной литературе ряда дефи-

ниций экономической устойчивости предприятий, непременно включающей в себя аспект финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. В сущности, экономическая устойчивость как комплексное определение, объединяет финансово-кредитные, инновационные, организационные, производственные и логистические свойства субъекта, определяя адекватность данных параметров внутренним и внешним факторам среды функционирования предприятия. Финансовая стабильность предприятия – более узкая дефиниция организационно-экономической, или финансово-экономической, устойчивости хозяйствующего субъекта, характеризующая состояние его финансовых показателей, достаточное для обеспечения эффективности и бесперебойности всех стадий производственного и коммерческого процесса. Финансовая устойчивость, в свою очередь, находится в тесном взаимодействии и взаимозависимости с остальными параметрами экономической стабильности компаний в региональном, отраслевом и иных аспектах. В то же время финансовая стабильность в понимании ее как платежеспособности компании не может емко охарактеризовать устойчивость субъекта в целом – даже при достижении финансово-экономической несостоенности предприятие способно сохранить научный, инновационный, деловой, производственный потенциал и т.д.

Анализируя составляющие финансовой устойчивости, прежде всего стоит говорить об определении равновесности, при этом равновесность рассматривается в аспекте сохранения баланса при влиянии деструктивных факторов, способных вызвать значимые колебания внутренней среды и эффективности

деятельности предприятия в целом (факторы состояния спроса на производимую продукцию, платежеспособности дебиторов, уровня зависимости от инвесторов и внешних кредиторов, состояния отрасли в целом, локальной и глобальной социально-экономической ситуации и т.д.). То есть речь идет не столько о стационарном состоянии равновесия как способности сохранения баланса сил и ресурсов, сколько о способности в приемлемые сроки приходить в равновесное состояние в условиях трансформации условий жизнедеятельности. Российская специфика заключается в том, что в случае предприятий наукоемких отраслей финансовую устойчивость отдельной хозяйствующей единицы целесообразно рассматривать через призму экономической стабильности отрасли оборонно-промышленного комплекса (далее – ОПК) в целом – интенсивность государственных инвестиций, объемы госзаказа, зависимость от импортной комплектующей базы и т.д. Отсюда важность такого аспекта анализа финансовой устойчивости предприятий радиоэлектронного комплекса (далее – РЭП), как оценка перспективной устойчивости организации.

В рамках отдельного предприятия индикаторами финансовой устойчивости выступают абсолютные и относительные показатели его финансового состояния:

- в первом случае это наличие собственных оборотных средств, собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, общая величина основных источников формирования запасов и затрат;

- во втором случае – показатели обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами, обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами, маневренности собственного оборотного капитала, коэффициент реальной стоимости имущества производственного назначения, коэффициент концентрации собственного капитала (или автономии), показатель соотношения заемного и собственного капитала и т.д.

Финансовое состояние хозяйствующего субъекта характеризует его способность выполнять обязательства перед внешними и внутренними контрагентами – персоналом, государственными структурами, другими организациями. Данные субъекты заинтересованы прежде всего в обеспечении текущей

и краткосрочной финансовой устойчивости компании на период, в течении которого предприятие обязано выполнить перед каждым из них свои обязательства [3, с. 34].

Исходя из специфики деятельности предприятий РЭК к пользователям финансовой информации, заинтересованным в долгосрочной стабильности субъекта, относятся не только собственники предприятий, но также частные инвесторы и государство. Уровень перспективной устойчивости наукоемкого производства характеризует эффективность финансового менеджмента компании в целом, а также целесообразность реализации и инвестирования долгосрочных инновационных проектов. В свою очередь, активизация инвестиционных потоков в модернизацию, приобретение нематериальных активов и научно-исследовательскую деятельность субъекта отрасли характеризует деловую активность, эффективность и, как следствие, устойчивость, наряду с остальными параметрами деятельности предприятия детерминирующие его экономическую стабильность. В аспекте управления долгосрочной финансовой устойчивостью анализируется система таких показателей, как оценка имущественного положения, рентабельности, ликвидности, финансового состояния и деловой активности (каждый показатель представляет собой группу из 6–12 коэффициентов).

Таким образом, понятие финансовой устойчивости предприятий РЭК не ограничено обеспечением оптимального уровня показателей платежеспособности, ликвидности, соблюдением плеча финансового рычага, состояния денежных фондов и т.д. В финансовом менеджменте предприятий наравне с вопросом недостаточности финансовой устойчивости возникает вопрос ее избыточности, когда количественные индикаторы финансовой устойчивости оказываются завышены, что свидетельствует о неэффективном управлении активами и источниками финансирования предприятия, о несовершенной политике риск-менеджмента компании в силу того, что показатели финансовой устойчивости в большинстве своем характеризуют соотношение собственного и заемного капитала [5, с. 16–17].

Абсолютные показатели финансовой устойчивости, характеризующие сумму собственных оборотных средств и нормальные

источники формирования запасов, позволяют провести анализ соответствия сроков возврата вкладываемых средств срокам выполнения обязательств (в сущности – платежеспособность предприятия). С точки зрения финансового менеджмента наименее ликвидные оборотные активы (находящиеся в начале операционного цикла незавершенное производство и производственные запасы) должны обеспечиваться собственными источниками финансирования, что позволит избежать неоправданно высокой степени зависимости от внешних кредиторов. За счет кредиторской задолженности и краткосрочных заемных средств могут обеспечиваться наиболее ликвидные активы (готовая продукция, сверхнормативные запасы) [1, с. 4]. Таким образом, предприятие может достигнуть финансовой устойчивости:

а) абсолютной, при которой происходит обеспечение всех запасов за счет собственных оборотных средств;

б) нормальной – когда в источниках финансирования запасов присутствуют кредиторская задолженность поставщикам и краткосрочные займы;

в) неустойчивой – в данном случае присутствуют сверхнормативные запасы, обеспеченные непредусмотренными для данных целей источниками, такими как обязательства по налогам или оплате труда и т.д.; если к факторам неустойчивого финансового положения добавляются постоянно присутствующая просроченная задолженность и убыточность, можно говорить о кризисном положении хозяйствующего субъекта.

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют финансовую структуру капитала, а значит, и риск неплатежеспособности, вызываемый неэффективным управлением структурой капитала, связанным с возникновением диспропорций в соотношении собственных и заемных средств, в динамике отдельных активов и пассивов, в соотношении оборотных и внеоборотных активов. Наибольшее значение здесь приобретают коэффициент автономии, коэффициент финансового рычага, коэффициент финансовой устойчивости, отражающий обеспеченность активов долгосрочными источниками финансирования. Обладающие высокой степенью хозяйственной автономии компании имеют большую свободу выбора финансовой

стратегии и способа управления финансовой устойчивостью, наиболее экономично по отношению к финансовым ресурсам. Управление финансовой устойчивостью, таким образом, может сводиться, во-первых, к коррекции структуры источников финансирования в сторону нивелирования краткосрочных (кредиторская задолженность) и увеличения более устойчивых и, во-вторых, к ускорению оборачиваемости работающих активов и избавлению от неработающих активов или к сокращению потребности в финансовых источниках [6]. При этом необходимо соблюдать принцип реальной оценки активов и всей стоимости предприятия, актуальной для ограниченного срока экспозиции.

Помимо описанных критериев благоприятного финансового состояния (по сути, индикаторов уровня финансовой устойчивости), среди факторов, способных оказать наибольшее влияние на финансовую устойчивость отечественных предприятий РЭК, можно назвать характер производства научноемкой продукции (выполнение госзаказа либо поставки на внутренний рынок), форму собственности предприятия (в зависимости от формы организации появляется или исчезает возможность привлечения ресурсов на финансовом рынке), инновационная активность предприятия (на каком уровне внедрения новых технологий находится компания, насколько осуществляемые НИОКР увязаны с финансовым результатом), региональная специфика и т.д. [2, с. 162].

Эффективность финансового менеджмента во многом определяется способностью на ранней стадии диагностики идентифицировать негативные тенденции финансово-хозяйственной деятельности компании и прогнозировать уровень перспективной финансовой устойчивости и риски ее снижения, используя комплекс аналитических процедур экономического анализа и прогнозирования. Помимо непосредственной оценки финансовых показателей компании широко используется метод многофакторных моделей, выстраиваемых по нескольким временными рядам, с применением регрессионного и корреляционного анализа.

Факторные модели, разработанные с помощью мультиплективного дискриминантного анализа, позволяют оценить вероятность наступления финансовой несостоятельности

сти компаний (банкротства): среди них можно выделить применимые к отечественным предприятиям отрасли научноемкого производства – это модель Спрингейта, среднесрочная рейтинговая модель прогнозирования риска банкротства Сайфуллина-Кадыкова, модель Таффлера и др. Немаловажно отметить несовершенство как перечисленных, так и других типов многофакторных моделей оценки риска банкротства, которое заключается либо в излишней пессимистичности полученного результата, либо в излишней его оптимистичности. Причиной тому может служить неадекватность заложенных методик расчетов современным российским реалиям функционирования предприятий ОПК, а также неактуальность предлагаемых инструментариев анализа текущему положению дел на отечественном рынке высокотехнологичного производства. Так или иначе оптимальная методология управления финансовой устойчивостью сводится к корректировке финансовых показателей для соответствия ключевого

показателя нормативному значению, отличного от сигнализирующего о неблагоприятных тенденциях [7, с. 90–93]. Кроме того, при максимизации коэффициента финансовой устойчивости, прогнозируемого при помощи инструментария многофакторных математических моделей, следует учитывать одновременное неизбежное стремление к нулю таких коэффициентов, как уровень финансового риска и долга, что подразумевает снижение значения коэффициента маневренности. Данный показатель, в свою очередь, сигнализирует о негибкости использования собственных активов [9, с. 101].

Целесообразной представляется модель оценки финансовой устойчивости научно-какого предприятия, основанная на анализе портфеля заказов, позволяющая оценить и спрогнозировать ключевые для обеспечения финансовой устойчивости показатели, при этом необходима увязка производственной мощности предприятия с прогнозируемыми объемами производства [4]. Анализируя



Примерное дерево целей финансовой устойчивости предприятия радиоэлектронного комплекса

резервы повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятий РЭК, стоит закладывать в расчетную базу не только объемы заказов на различных сегментах рынка, включая госзаказ, и занимаемую на рынке долю, рост конкурентоспособности, но также интенсивность инвестиционных вложений, прогнозируемых в части их диверсификации.

Если по результатам оценки финансовой устойчивости предприятия получен неудовлетворительный результат, определяется дальнейший вектор долгосрочного развития компании: уточняется стратегия и миссия, мотивационный инструментарий и т.д. Определение ключевых приоритетов финансовой устойчивости реализуется посредством процедуры целеполагания. Выстраивание иерархии программных стратегических целей, или дерева целей (см. рисунок), позволяет увязать ключевые элементы финансовой устойчивости в количественно-временном измерении, в том числе в качестве оценки целей предприятия РЭК могут выступать такие критерии, как увеличение доли импортозамещения и рост объемов экспорта [8, с. 3–4].

Представленная выше схема компилирует лишь примерный набор целевых ориентиров, которые конкретный субъект радиоэлектронной промышленности может выбрать в качестве точек целеполагания. Их набор может варьироваться и зависит от текущего уровня финансовой устойчивости, стратегии развития субъекта РЭК и других специфических аспектов, соответствующих конкретному предприятию.

Декомпозированные до нижнего уровня цели, таким образом, служат исполнению генеральной цели I уровня – достижению финансовой устойчивости предприятия. Специфика отрасли предполагает включение таких целевых значений, которые характеризуют предприятие не только с позиции окупаемости и прибыльности, но также с позиции наученности, инновационности, инвестиционной привлекательности и т.д. [10, с. 111].

Управление финансовой и в целом экономической устойчивостью предприятия РЭК в оптимальном его виде интегрирует в себе управление показателями финансового состояния субъекта с последующим их ранжирова-

нием по значимости и целевым уровням, закладкой в декомпозированное дерево целей и, как следствие, – в стратегию развития предприятия РЭК.

Библиографический список

1. Зиновьева И.В. Финансовый механизм управления затратами на предприятиях ракетно-космической промышленности: формирование и функционирование: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2015.
2. Александрова О.Г. Обеспечение финансовой устойчивости высокотехнологичных и наукоемких предприятий // Современные тенденции развития банковской системы РФ: материалы Всерос. заоч. науч.-практ. конф. Чебоксары, 2013. С. 160–165.
3. Батыковский А.М. Методологические проблемы совершенствования анализа финансовой устойчивости предприятия радиоэлектронной промышленности // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 1. С. 30–44.
4. Батыковский А.М., Батыковский М.А., Мерзлякова А.П. Модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости высокотехнологичных предприятий // Проблемы экономики и менеджмента. 2011. №1 (1). С. 35–37.
5. Данилова Н.Л. Сущность и проблемы анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия // Концепт. 2014. № 2. С. 16–20.
6. Корнилова Л.М., Цапулина Ф.Х. Актуальные аспекты финансовой устойчивости организаций // Современные проблемы науки и образования, 2015. № 1-2. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=20096>.
7. Мингалиев К.Н., Хрусталев Е.Ю. Управление финансовой устойчивостью наукоемкого предприятия: принцип целеполагания // Финансовая аналитика. 2012. № 26 (116). С. 2–6.
8. Математические модели финансовой устойчивости предприятий / А.А. Мицель [и др.] // Фундаментальные исследования. 2016. №6-1. С. 88–93.
9. Совершенствование управления финансовой устойчивостью на основе многофакторных методов прогнозирования / Т. Тен [и др.] // Современные наукоемкие технологии. 2014. № 10. С. 96–101.
10. Управление развитием высокотехнологичных предприятий наукоемких отраслей промышленности / А.В. Фомина [и др.]. М., 2014.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ: ЛОВУШКИ, РАЗВИЛКИ, ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ РОСТА (ОБЗОР МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ 25–29 ЯНВАРЯ 2017 Г., Г. СОЧИ)

*А.С. АЛЕНИКОВ, кандидат экономических
наук, доцент кафедры экономики и
управления инновационными системами,
Кубанский государственный университет
e-mail: as9882@mail.ru*

*А.И. ШЕВЧЕНКО, стажер кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: shevchenko_anastasia_97@mail.ru*

Аннотация

Ежегодно проводимая экономическим факультетом Кубанского государственного университета международная научно-практическая конференция уже более тридцати пяти лет является одной из основных площадок для коммуникации научных работников и педагогов, предпринимателей и представителей органов власти. Центральная тема конференции 2017 г. – экономический рост: его предпосылки, стимулирование и последствия непродуманной политики.

Ключевые слова: экономическое развитие, экономический рост, экономические вызовы, экономика России, прогнозирование в экономике, драйверы роста.

Совокупность внутренних и внешних факторов, определяющая состояние экономики России на данном этапе развития, предъявляет все более жесткие требования к изысканию инструментария динамического анализа экономических вызовов. Экономическая напряженность в политической сфере, пакет взаимных санкций и неопределенность в отношениях мировых игроков – России, США, Китая и Европейского союза – не только создает сложности при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности, но является еще и крайне интересной базой для исследований, проводимых учеными-экономистами, получившими возможность изучить данную ситуацию на основе реально действующей

макроэкономической модели. В указанных условиях процесс синтеза научно-педагогической, предпринимательской и управлеченческой (на макроуровне) сферы играет особую роль. Без открытого диалога всех участников экономической деятельности России невозможна не только выработка рекомендаций по санации экономической ситуации со стороны научной среды или среды органов власти – нарушается фундаментальный баланс аллокации информационного ресурса, недостаток которого не может не сказаться на качестве осуществлении экономических преобразований в кризисных условиях.

Международная научно-практическая конференция экономического факультета Кубанского государственного университета, проводимая в г. Сочи, за более чем тридцатипятилетнюю историю превратилась из конгресса политэкономистов в ведущую научно-практическую площадку коммуникации власти, бизнеса и научно-педагогического сообщества. Коммуникация внутри научно-педагогической среды – также немаловажная задача: сотни ученых со всей России, из ближнего и дальнего зарубежья не только делятся научно-методическими подходами, проводят мастер-классы, семинары, круглые столы, дискуссионные клубы, но и взаимно обогащаются идеями от общения с представителями как власти, так и бизнес-среды. Свобода от экономического догматизма определяет формат конференции – ученые абсолютно разных как экономических, так и политических

Экономическое развитие России: ловушки, развики, переосмысление...

взглядов высказывают свою позицию по актуальным экономическим вопросам, дискутируют, подчас выслушивают жесткую критику – только в таком формате возможна научная коммуникация в XXI в. Уйдя от марксистского догматизма 1980-х гг., конференция приняла форму открытого научно-практического форума, именно поэтому 25–29 января 2017 г. её посетило более ста пятидесяти ученых-экономистов, представителей педагогического, предпринимательского и управленческого сообщества со всей Российской Федерации.

Пленарное заседание в зале «Русский» отеля Bridge Resort открыл председатель организационного комитета конференции, доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист РФ, лауреат премии правительства РФ в области науки и техники, заслуженный работник высшего профессионального образования, заведующий кафедрой мировой экономики и менеджмента, декан экономического факультета ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» Игорь Викторович Шевченко. Приняв на себя функции модератора пленарного заседания, И.В. Шевченко предоставил слово одному из участников конференции 1979 г. – Михаилу Юрьевичу Ефимченко, человеку, прошедшему долгий жизненный путь от доцента кафедры политической экономии Кубанского государственного университета до заместиеля руководителя аппарата Комитета Совета Федерации Федерального Собрания РФ по финансовым рынкам и денежному обращению (после чего он занимал ряд ключевых постов в органах власти Краснодарского края и руководил крупнейшими компаниями края). Были упомянуты первые организаторы конференции – Николай Дмитриевич Колесов, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии Ленинградского университета, участник Великой Отечественной войны, председатель Головного совета Министерства высшего и среднего специального образования РСФСР по политической экономии, и Валентин Михайлович Готлобер, кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии Кубанского государственного университета, участник Великой Отечественной войны, дважды орденоносец. Также были упомянуты первые участники немногочисленной (менее 30 человек)

конференции 1979 г. – Вячеслав Иванович Олигин-Нестеров, доктор экономических наук, профессор, видный деятель уральской экономической школы, Матти Раудярв, доктор (Тартуский университет (Эстония)) и другие ученые, стоявшие у истоков данного мероприятия. Президиум и участники конференции почтили память великих, но, к сожалению, уже покинувших нас экономистов – своих коллег и учителей – минутой молчания. Далее было зачитано приветственное слово главы администрации (губернатора) Краснодарского края Вениамина Ивановича Кондратьева, где он очень тепло отзывался о целях проведения конференции, высказал поддержку и пожелал успешной работы всем участникам. После приветственного слова и представления приглашенных членов президиума конференции каждому была дана возможность высказаться по теме конференции (далее представлен список выступающих в порядке очередности).

Александр Владимирович Бузгалин, доктор экономических наук, профессор, главный редактор журнала «Альтернативы», руководитель Центра (проблемной группы) «Экономика знаний» кафедры политической экономии МГУ им. М.В. Ломоносова (г. Москва) выступил с темой “Капитал”, 150 лет спустя (марксистский анализ современного капитализма и его значение для реформирования экономической системы России XXI века)». Александр Владимирович предложил задуматься над вопросом относительно роли открытий, сделанных Карлом Марксом, в экономической жизни современной России. Проводя аналогии между различиями понятия «рынок» в капиталистическом и в марксистском понимании Александр Владимирович пришел к выводу, что ключевые моменты, демонстрирующие разницу в пониманиях, на самом деле таковыми не являются (так конкуренция на рынке в капиталистической системе аналогична социалистическому соревнованию в советском союзе). «Рынок – это диалектическое единство обособленных производителей в системе разделения труда», – таков ответ марксизма на вопрос относительно сущности рынка, и данный ответ вполне можно считать актуальным и в классической рыночной парадигме. При этом марксизм, по словам докладчика, дает ответы на вопросы, на которые классическая

рыночная экономика дать ответы не в состоянии – вопросы об эксплуатации человека, об условиях труда и прочих социальных вещах, стандарты которых были установлены именно в стране, взявшей марксизм за основную экономическую модель, – Советском Союзе.

Олег Георгиевич Голиченко, доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Российского научно-исследовательского института экономики (кафедра управления наукой и инновациями, НИУ Высшая школа экономики), главный научный сотрудник Центрального экономико-математического института РАН (г. Москва) выступил с докладом на тему «Исследования и разработки в процессах открытых и закрытых инноваций как основные драйверы технологического развития страны». Инновационное развитие государства происходит поэтапно, начиная от стадий, когда государство активно потребляет производимые другими странами инновации, до момента, когда государство само может генерировать собственные инновации. На первом этапе предприятия вынуждены накапливать технологические знания, получая их извне (модель внешних заимствований инноваций, или модель начальной абсорбции научно-технологических знаний). На втором этапе, продолжая процесс накопления внешних знаний, компании стремятся превратить их в собственную специфичную базу знаний, инвестируя во внутренний потенциал для активной абсорбции и последующего усвоения новых знаний (модель комплементарного начального формирования собственной базы знаний с опорой на внешние источники инноваций). Для того чтобы перейти к следующей стадии развития от инвестиционной доминирующей модели должна трансформироваться в некую промежуточную, в качестве которой выступает модель комплементарного наращивания собственной базы знаний со сдвигом предпочтений к использованию собственных инноваций. Она обеспечивает развитие созданных ранее изоляционистских барьеров на основе дальнейшего укрепления специфичной внутренней базы знаний с использованием внешних источников инноваций фундаментального характера.

Роберт Михайлович Нижегородцев, доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией экономической динамики и управления инновациями Института проблем

управления РАН, профессор Финансового университета при Правительстве РФ (г. Москва) посветил выступление теме “Новая нормальность”: тупики либерализма и иллюзии экономического роста». Решение экономических проблем России невозможно без четкого определения модели развития, в рамках которой будет производиться комплекс реформационных мероприятий. Однако выработка рабочей модели невозможна без четкой и комплексной оценки всей совокупности представленных для России вариантов. Модель однополярного мира (где роль главного полюса играет не отдельное государство, а мировая финансовая олигархия) и модель многополярного мира с национальными государствами как центрами силы. Либеральные идеи, основной целью ставящие не создание свободного (до определенной степени) рынка, а демонтаж государственности, пересмотр в том числе и базисных для существования целостного государства вещей и дифференциацию населения по совокупности признаков, в своей политической повестке выступают не драйверами, а тормозами экономического роста, заменяя реальную экономическую повестку ложной политической – с подобными проявлениями необходимо бороться как с контрпродуктивными.

Людмила Анфимовна Воронина, доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» (г. Краснодар) выступила с темой «Новая реальность и императивы высшего образования». Общемировые тренды накладывают отпечаток не только на экономику, но и на систему высшего образования. Скорость современного информационного потока, его динамика приводят к тому, что пересматриваются не только традиционные, устоявшиеся модели ведения бизнеса, но и модели взаимодействия в системе образования между преподавателями и студентами. Процесс информатизации, активно начавшийся более двадцати лет назад, выходит на совершенно новые скорости, а доступность сетевых технологий уничтожает монополию университетов на знания. Наработка профессиональных навыков также перестает быть преимуществом высшего образования – корпоративные системы обучения справляются с этим в разы более быстро (так как четкое представление о применении

Экономическое развитие России: ловушки, развики, переосмысление...

будущего специалиста) и, как следствие, с меньшими затратами, поэтому необходимо изыскивать новые аргументы в пользу системы высшего образования. Артикулированные знания в современной ситуации являются необходимым минимумом, но не гарантией. Главный аргумент – способность воспитать в университетской среде не только квалифицированного специалиста, но и полноценную личность, способную адаптироваться к внешним условиям, ориентироваться не на жесткие, а на мягкие навыки (soft skill). «Стать профессионалом может любой, а вот приятным и комфортным человеком – не каждый».

Октай Юсуfovич Мамедов, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой политической экономии и экономической политики Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону) в докладе «Реэкономизация нашего производства важнее его реиндустриализации» предложил иной взгляд на экономическую ситуацию в России. Ключом к решению экономических проблем России должна выступить обоснованная и апробированная парадигма развития. Весь XX в. Россия провела в экспериментах: сначала экономические преобразования в царской России, далее преобразования в духе инновационного и никем не апробированного на тот момент марксизма, затем – эксперименты уже внутри марксистской идеологии. После – отечественные разработки относительно рыночного реформирования при переходе от плановой экономики к рынку. За всю историю в России фактически не проводились адекватные, системные, либеральные экономические реформы более срока, за который можно было бы оценить их эффект. Это и представляет собой главную проблему развития России – неспособность реализовать пакет реформ до конца без комплексного пересмотра всей парадигмы реформирования (подчас на 180 градусов). Системная либерализация экономики в совокупности с мораторием на изменения экономического курса до окончания реформ есть ключевой инструмент интенсификации экономического развития.

Игорь Иванович Якимчик, кандидат экономических наук, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Краснодарском крае выступил с профильной темой «Модернизация экономики России как одно из направлений

деятельности бизнес-омбудсмена: актуальные вопросы». Главный акцент выступления делался на защиту прав предпринимателей и на современную российскую практику поддержки бизнес-сообщества. Данное выступление было с особым интересом воспринято присутствующими на заседании представителями малого бизнеса и завершилось рядом вопросов и мини-дискуссией.

Матти Раудярв (доктор, Тартуский Университет (Эстония)) посвятил свое выступление теме: «Роль государства в развитии бизнеса и обеспечении экономического развития в Эстонии», подробно изложил опыт экономического реформирования Эстонии, отчасти схожий с опытом реформирования России учитывая переход от советской плановой системы к рыночной. Отдельно был обозначен вопрос интеграции государства в системе мирохозяйственных связей, обозначены отрасли хозяйства, которые легко адаптируются к новым требованиям, и отрасли хозяйства, которые потребовали сложного и кардинального реформирования.

Андрей Владимирович Палий, кандидат экономических наук, первый заместитель министра экономики Краснодарского края выступил с темой «Развитие экономики Краснодарского края». Участники конференции смогли из первых уст услышать о проектах одного из самых динамично развивающихся регионов России: развитие курортного кластера региона (с акцентом на увеличивающуюся конкуренцию со стороны Республики Крым), строительство Керченского моста, программы по развитию экономики региона и прочие амбициозные проекты, которые исполнительная власть при поддержке федерального центра реализует на территории края. Выступление Андрея Владимировича вызвало ряд вопросов как относительно сути затронутых тем, так и отвлеченных, касающихся взаимоотношения власти, научно-педагогического и предпринимательского сообществ и гражданского общества.

Модераторами круглых столов, дискуссионных клубов и мастер-классов на конференции помимо названных ученых выступили представители исполнительной власти Краснодарского края и представители бизнес-сообщества, в том числе: Рашид Эдуардович Кудаев, кандидат экономических наук, начальник управления инвестицион-

ной политики департамента инвестиций и развития малого предпринимательства администрации Краснодарского края; Юрий Викторович Мелехин, доктор экономических наук, директор АНО «Международный центр содействия образованию Южный регион», член общественного совета при министерстве экономики Краснодарского края; Юрий Вячеславович Волков, кандидат экономических наук, начальник управления развития малого и среднего предпринимательства департамента инвестиций и развития малого предпринимательства администрации Краснодарского края.

Всего в рамках конференции «Экономическое развитие России: ловушки, разводы, переосмысление роста» приняли участие ученые более чем из 15 регионов России и более чем из 20 городов, среди которых: Москва, Санкт-Петербург, Липецк, Самара, Оренбург, Челябинск, Ростов-на-Дону, Краснодар, Севастополь, Волгоград, Тверь, Тула, Рязань, Майкоп и пр. В качестве международных гостей выступили представители Великобритании, Китайской народной республики,

Казахстана, Эстонии, Чешской Республики, Италии и других стран.

Учитывая и сложность современной экономической ситуации, и полярную экономическую ориентацию ученых – участников конференции, работа круглых столов проходила в свободной, творческой и достаточно полемической атмосфере. В одном участники конференции сошлись – преодоление экономических проблем России, равно как и интенсификация экономического роста невозможны без плотной консолидации власти, научного и бизнес-сообщества. Выбора экономической модели развития России в современных условиях становится вопросом государственной важности. Определение парадигмы экономических реформ в первую очередь нуждается в обнаружении точки соприкосновения между всеми заинтересованными участниками развития России. И в данном аспекте первоочередной задачей остается все большее развитие коммуникации властей, бизнеса и экономического сообщества.

UDC 338.24(045) (470+571)

CROSS-BORDER SYSTEM OF RUSSIAN ENERGY HUBS: STRATEGY FOR INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT OF EXPORTS OF FUEL AND ENERGY RESOURCES

*S.I. BORTALEVICH, Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor, Head of the center for the
Study of Energy Markets and the Development
of Energy Infrastructure Issues, the Institute of
Market Problems, Russian Academy of Sciences
e-mail: energo-inst.safety@mail.ru*

*E.L. LOGINOV, Doctor of Economics,
Professor of Russian Academy of Sciences,
Deputy Director for Science, Institute of Market
Problems, Russian Academy of Sciences
e-mail: evgenloginov@gmail.com*

*A.A SHKUTA, Doctor of Economics, Professor
of Department «World economy and world
finance», Financial University under the
Government of the Russian Federation
e-mail: saa5333@hotmail.com*

*V.Y. BORTALEVICH, Intern, National
Institute of energy security
e-mail: russ_science@mail.ru*

Abstract

The aim of the article is to study the structuring mechanism and territorial infrastructure, integration of transportation and storage of fuel and energy resources (FER) of the Member States EAEC with the key nucleus energo hubs with the formation of a common administrative monitoring circuit, the planning and coordination of operating FER processes against the companies involved in the supply and transport . FER turnover optimization is carried out through the coordination of the volumes of supplies of energy resources and the structure of transportation routes as part of a pool of energy hubs involving national public authorities of the Member States EAEC and the Eurasian Economic Commission.

Keywords: Russia, EAEC, fuel and energy resources, supply, transportation, storage, information system

References

1. Abramov V.L., Ageev A.I., Kuzyk B.N. etc. Oil Eurasia. EAEC formation of a common market. - M.: Institute for Economic Strategies, 2016. 404 p.
2. Belyakov G.P. Problems of energy infrastructure development in the regions with the high cost of energy. - M.: Publishing House of the IPA - Press, 2013. 272 p.

3. Bortalevich V.Y. Optimization of system of strategic management investment potential in the sectors of industrial production in the framework of the EAEC // Strategic planning and development of enterprises. M.: CEMI, 2016. p. 25–27.

4. Bortalevich V.Y. Issues of energy security of Russia and EAEC // Formation of financial and credit mechanisms for ensuring stability and economic growth taking into account the prospects of development of integration in the EAEC / Proceedings of the international scientific-practical conference. - M.: IPR RAS, 2016. p. 138–139.

5. Bortalevich V.Y. Strategic planning of the key areas of energy sector EAEC countries // Strategic Planning and Development of the enterprises / The Seventeenth All-Russian symposium «Strategic planning and business development.» M.: CEMI, 2016. p. 28–29.

6. Dokholyan S.V., Petrosyants V.Z., Denevizyuk D.A. The use of simulation methods in the practice of management of industrial enterprises // Regional problems of economic transformation. 2014. № 6 (44). p. 67–74.

7. Zoidov Z.K. Ways of formation of an integrated market infrastructure and regulation of production and turnover within EAES. M.: IPR RAS, 2015. 141 p.

8. Zoidov K.H., Medkov A.A., Zoidov Z.K. Development of transit economy - the foundation of stability, security and the modernization of Russia and Central Asian countries / Ed. corr.

ABSTRACT

RAS VA Tsvetkov - M.: CEMI / IPR RAS, 2016. 339 p.

9. The potential for energy cooperation between the BRICS countries // Energy Bulletin, Issue №26, July 2015. 31 p.

10. Problems of improving energy security / M. of Energy of the Russian Federation, JSC «Buryatenergosbyt». Ulan-Ude, 2012. - 167 p.

11. The development of large power systems // Energopolis 2015, №3-4. p.6-9.

12. Raykov A.N., Ustinov A.V., Chikin A.G. Acceleration of reaching an agreement with the team decision-making in a networked environment // Defensive complex - scientific and technical progress of Russia. 2015. № 3 (127). p. 3-9.

13. Sorokin D.D. Corporate governance in terms of overcoming the crisis // Eurasian economic integration as a factor of stability and

sustainable development of national economic systems / Materials of international scientific-practical conference. Moscow, 29-30 September 2016 / Ed. corr. RAS V.A. Tsvetkov M.: CEMI / IPR RAS, 2016. p.35-36.

14. Tsvetkov V.A. Vertical integration // The Economist. 2013. № 3. p. 11.

15. Tsvetkov V.A. Five issues of economic security and economic growth in modern Russia // Bulletin of the University of Finance. 2016. № 2. p. 6-15.

16. Chinaliev V.U. Manage the implementation of infrastructure projects: co-ordination of orders and deliveries in the implementation of public procurement. - M.: Finuniversitet, 2017. 76 p.

17. Shevchenko I.V., Malakhov T.S. Forming the contours of the global economic system // The Finance and the credit. 2015. № 47 (671). p. 13-27.

UDC 332.155

FEATURES OF TAXATION AND PROSPECTS OF INTERNATIONAL COOPERATION OF CLUSTERS IN THE CONDITIONS OF FREE PORT OF VLADIVOSTOK

N.Y. TITOVA, PhD. of Economics, Associate Professor of the International Business and Finance Department, Vladivostok State University of Economics and Service
e-mail: titova_2010@mail.ru

V.E. ZIGLINA, student of International Business and Finance Department, Vladivostok State University of Economics and Service
e-mail: Vasilisa94-28@yandex.ru

Abstract

The article is devoted to the tax preferences granted for clusters and residents of the Free Port of Vladivostok. Authors concluded that the formation of clusters on the territory of the Free port will have significant competitive advantages. In the result of examining tax system in the countries, which are close to the territory of the Free port of Vladivostok, the most beneficial for cooperation countries are revealed/

Keywords: cluster, competitiveness, Free port of Vladivostok, taxation, international cooperation

References

1. Vorozhbit O.Y., Kornejko O.V. Prospects for the development of fisheries management in the conditions of Free port of Vladivostok in Primorye. M.: Biblio-globus, 2015. 180 p.
2. Vorozhbit Y.A., Vorozhbit O.Y. The business environment and tax policy in 2012: prospects and expectations // Herald of Vladivostok State University of Economics and Service. 2012. № 1. p. 84-90.
3. Miheev A.A. Development of clusters in regional economic system: benefits, challenges and ways to support // Problems of modern economics. № 3. 2008. p. 375-378.
4. Taxation in China, 2016. URL: <http://nalogovaya-pomosh.ru/>

nalogoooblozhenie_v_kitae (date of access: 15.12.2016).

5. Taxation in South Korea, 2015. URL: <http://visasam.ru/emigration/rabota/zarplata-v-yuzhnui-koree.html> (date of access: 10.12.2016).

6. Tax Code of Russian Federation (Part II) 05.08.2000 № 117-FZ URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (date of access: 26.12.2016).

7. *Nesmachnyh O.V., Litovchenko V.V.* Structural cluster management strategy // International journal of applied and fundamental researches. 2014. № 8-1. p. 148–151.

8. On the Concept of the Russian Federation long-term socio-economic development for the period up to 2020: Order of the RF Government of November 17, 2008 № 1662-p. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

//economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/concept/indexdocs (reference date: 12.15.2016).

9. Features of the taxation in Japan, 2016. URL: <http://www.scienceforum.ru/2016> (date of access: 26.11.2016)

10. *Fisenko A.I., Khamaza E.A.* Use of the public-private partnership institute for create of project «free port» in the southern zone of Primorsky krai // Fundamental research. № 2. 2015. p. 5473-5477.

11. The Federal Law of 07.13.2015 number 212-FZ (as amended on 03.07.2016.) «On the free port of Vladivostok» URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=201171#0> reference date: 12.26.2016).

UDC 330.322

THE METHODICAL APPROACH TO THE ESTIMATION OF STRUCTURAL COMPONENTS OF ECONOMIC POTENTIAL OF REGIONAL INNOVATIVE SYSTEM

L.A. VORONINA, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of International Economics and Management Department, Kuban state university.
e-mail: Labvectorplus@gmail.com

S.B. SAVCHUK, Ph.D. in Economics, Senior lecturer of Humanitarian and Mathematical disciplines Deparment, Uzhny Institute of Management.
e-mail: sds2307@yandex.ru

Abstract

To form a rational model of regional innovation system is necessary to use the economic potential of the regions. The study deals with the definition of the economic potential of regional innovation systems, as well as on the basis of summarizing and clarifying the various scientific approaches are presented to determine its structural components potential consumption and production innovation in the region. At the same time authors proposed new method of their assessment.

Keywords: regional innovative system, economic potential, potential of manufacture of innovations, potential of consumption of innovations, region, the methodical approach.

References

1. *Algina M.V., Bodnar V.A.* Innovative potential of social and economic system of the industrial enterprise and its оценивание//Audit and the financial analysis. 2011. № 1. p. 342-351.
2. *Anchishkin A.I.* Forecasting of growth of socialist economy. M: Economy, 1973. 294 p.
3. *Asaul A.N., Karpov B.M., Perevjazkin V.B., Starovojtov M.K.* Modernization of economy on the basis of technological innovations. SPb, 2008. 606 p.
4. *Borisoglebsky L.N.* Innovative approaches of formation and an estimation of potential of the consumer market of region / L.N. Borisoglebsky, A.V. Agapov, V.D. Kochergin // Scientific Sheets of Belgorod State University. Sulfurs. History. Political science. Economy. 2008. №5. Iss.7. p. 192-199.

ABSTRACT

5. *Gmurmun E.V.* Probability theory and the mathematical statistics. M: the Higher school, 2005. 479 with.
 6. *Gonjucova E.V.* Technique of carrying out of monitoring of industrial potential of region [the Electronic resource] // Management economic systems. 2014. URL: <http://uecs.ru/regionálnaya-ekonomika> (date of access: 1/01/2017).
 7. *Gorbunov E.P.* Economic's Humpbacks potential of the developed socialist society// economy Questions. 1981. № 9. p.25-32.
 8. *Donets J.U.* Efficiency of use of industrial potential. Kiev, 1987. 114 p.
 9. *Curacov L.P.* Russian economy: a condition and prospects. M: Logos, 1998. 576 p.
 10. *Kushnir T.B.* Consumer potential as the factor of development of a trading infrastructure of region//Actual problems of economy and management at the enterprises of mechanical engineering, the oil and gas industry in the conditions of the is innovative-focused economy. 2014. Vol. 1. p. 219-226.
 11. *Lukinov I.I.* Agrarian potential: calculation and use // Economy Questions, 1988. № 1. p. 10-18.
 12. *Pilipenko V.E.* Economic sociology / V.E.Pilipenko, E.A.Gansova, V.S.Kazakov, etc. / under ed. of V.E. Pilipenko. Kiev: MAUP, 2002. 295 p.
 13. *Svobodin V.A.* Industrial potential of the agricultural enterprise and an estimation of efficiency of its use // Statistics Bulletin. 1984. № 10. p. 5-11.
 14. *Tarasova M.N.* The analysis of approaches to category definition «industrial potential of region»// Bulletin of Young Scientists № 1. The collection of scientific works. Gorno-Altaisk 2004. 274 p.
 15. *Tchernikov D.A.* Efficiency of use of industrial potential and final economic results// Economic sciences. 1981. № 10. p. 88-96.
 16. *Shevchenko D.K.* Problem of efficiency of use of economic potential. Vladivostok: Publishing house Dalnevost., 1984. 86 p.
-

UDC 338.434

FEATURES OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

*V.I. MILETA, Ph. D. in Economic Sciences,
Associate professor of the Department of World
Economy and Management,
Kuban State University
e-mail:v.i.mileta@gmail.com*

*M.A. DRUZENKO, Master degree student of the
Department of World Economy and Management,
Kuban State University
e-mail: perevertailomary@mail.ru*

Abstract

In article the essence of financial resources of agricultural enterprises is researched. The classification of sources of financial resources is presented. The main features of forming and functioning a financial resources in agricultural industry are considered

Keywords: agriculture, financial resources, classification, sources, features of forming, own, attracted, borrowed funds

References

1. Agroinvestor. URL: <http://www.agro-investor.ru/investments/news/> (date of access: 2/11/2017).
2. The state program of development of agriculture and regulation of markets of agricultural products, raw materials and food for 2013 – 2020. URL: <http://www.mcx.ru/documents/> (date of access: 2/10/2017).
3. *Migunov A.A.* Essence and economic contents of the financial resources //Corporate governance and innovative development of economy of the North. Vestnik of the research

center of corporate law, management and venture investment of Syktyvkar state University. URL: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2009/2009-2/6/6.htm> (date of access: 2/09/2017).

4. The Ministry of agriculture of the Russian Federation, URL: <http://www.mcx.ru> (date of access: 2/11/2017).

5. Holodova O.V. Mechanism of management of financial resources of the agro-industrial complex // international scientific journal «Innovative science». 2016. No. 6. p. 270-275.

6. Peronko I. A. Optimization of the structure of financial resources of the organizations in modern conditions / I. A. Peronko, N. In. Lipchiu, K. I. Lipchiu. – Krasnodar: Kubsau, 2011. 182 p.

7. Russian statistical Yearbook / the Federal state statistics service of the Russian Federation. URL: <http://www.gks.ru> (date of access: 2/09/2017).

8. Finance / edited by G. B. Polyak. – 3rd ed. Rev. and extra – M.: YUNI-TI-DANA, 2012. 735 p.

9. Fridman A.M. Finance organizations (enterprises): the Textbook/A. M. Fridman. – M.: Publishing and trading Corporation «Dashkov and K», 2010. 488 p.

10. Economics and Finance of the enterprise: textbook. Moscow financial-industrial University «synergy» under the editorship of T. S. Navashino. M.: Moscow financial-industrial University «synergy», 2014. 352 p.

UDC 338.4

THEORETICAL FEATURES OF THE MARKET OF HIGH-TECH SERVICES AS KEY FACTOR OF INNOVATION DEVELOPMENT GLOBAL ECONOMY

*A.A. KUZUBOV, Ph.D. in Economics,
Associate professor of International Business
and Finance Department, Vladivostok State
University of Economics and Service.
e-mail: alexceyk@gmail.com*

*N.V. SHASHLO, Ph.D. in Economics,
Associate professor of International Business
and Finance Department, Vladivostok State
University of Economics and Service
e-mail: ninellsss@gmail.com*

Abstract

The article is devoted to analysis of the basis for the development of the Global economy – innovation. In the study is noted that the high-tech services are based on knowledge and an integral part of the economy as well as an important factor in the development of the World economy. Authors focused on high-tech features as the main factor of influence on pricing and highlighted in the main factors of development of the market of high-tech services.

Keywords: high-tech services; high tech; factors of development, the world economy, innovative development.

References

1. Avdulov A.N. Kulkin A.M. The paradigm of modern scientific and technological development. - M.: INION, 2011. 304 p.
2. Kuzubov A.A. Shashlo N.V. Assessment of the current state of economic relations of the subjects of the regional associations in the context of globalization // Journal of Astrakhan State Technical University. Series: Economy. 2016. № 4. p. 56-64.
3. Mukhamedyarov A.M. Innovation Management. M.: Bustard, 2014. 192 p.
4. Soloviev L.V. Services and its impact on quality of life: theoretical and methodological bases, methodical toolkit of evaluation and development of the concept: Diss ... Ehkon... Sciences. Belgorod, 2008. 403 p.

ABSTRACT

5. *Bilderbeek R.* Technology-based Knowledge-intensive Business Services in the Netherlands: Their Significance as a Driving Force Behind Knowledge-driven Innovation / R. Bilderbeek, den. P. Hertog // *Vierteljahrsshefte zur Wirtschaftsforschung*. 1998. Vol. 67, № 2. p. 126-138.

6. *Gassmann O.* Customer Integration in the Early Phase of the Innovation Process / O. Gassmann, C. Kausch, E. Enkel. URL: www.alexandria.unisg.ch/publications/17080. (date of access: 01/02/2017).

7. *Koch A.* Impact of Functional Integration and Spatial Proximity on the Post-Entry Performance of Knowledge Intensive Business Service Firms / A. Koch, H. Strotmann // *International Small Business*. 2006. Vol. 24, № 6. p. 610-634.

8. *Clark C.* Conditions of Economic Progress / C. Clark. - Macmillan, 1940. 504 p.

9. *Wagner J.* Start-up Activities, Individual Characteristics, and the Regional Milieu: Lessons for Entrepreneurship Support Policies from German Micro Data / J. Wagner, R. Sternberg // *The Annals of Regional Science*. 2004. Vol. 38. p. 219-240.

10. *Strambach S.* Knowledge-Intensive Business Services in the Rhine-Neckar Area / S. Strambach // *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*. 1994. Vol. 85, № 4. p. 354-365.

11. Office of Science and Technology Policy. URL: www.ostp.gov/cs/about_ostp (date of access: 01/02/2017).

UDC 334:336:336.7:336.763:658.14:338.1:332:339.9

THE NATIONAL CENTER OF FINANCIAL SATURATION OF THE STATE – NEW PROSPECT OF STABILIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY: THEORY AND PRACTICE

*I.V. SHEVCHENKO, Dr. of Economics Sciences,
Professor, Dean of Economic faculty,
Kuban State University
e-mail: decan@econ.kubsu.ru*

*M.S. KOROBENIKOVA, Post-graduate student
of World Economy and Management Department,
Kuban State University
e-mail: maria22@yandex.ru*

Abstract

The article indicated by the dependence of the Russian economy on world oil prices, suggested the possible prospects of the revaluation of the ruble. With the assistance of a new institution, named the «National Financial satiety center of the state», proposed measures for financial and economic stability of Russia and its regions. Targeted use of financial resources received by the Centre from the sale of government bonds and other investments in the economy of the country will solve all the pressing challenges for its stabilization.

Keywords: securities, the national centre of financial saturation of the state, revaluation, investments, management of economy, regions

References

1. *Aganbegyan A.G.* New model of economic growth of Russia // The Administrative Consulting. 2016. № 1. p. 31-46.
2. *Drobyshevskaya L.N., Shevchenko K.I.* Global financial architecture: prospects of formation of the new financial centres. // *Economics: Theory and Practice*. 2010. №2 (20). p. 4-11.
3. *Ershov M.V.* About long-term money in the post-crisis environment // *Bulletin of The Financial University*. 2011. № 4, p. 5-8.
4. The information-analytical collection of Bank of Russia. Monetary Policy Report. URL: http://www.cbr.ru/publ/ddcp/2016_01_ddcp.pdf (date of access: 01/02/2017).
5. *Litvinskii K.O.* Reforming of system of payments for using natural resources: regional

aspect. // Finance and Credit. 2007, № 45 (285), p. 38-44.

6. Manturov D.V. Development of engineering as an important component of the formation of

innovative economics in Russia. // Herald of the Bauman Moscow State Technical University. Series "Mechanical Engineering". 2013, № 2. p. 3-17.

UDC 330.212

SUBORDINATION AND INTERRELATIONS OF ECONOMIC CATEGORIES OF THE WORKING CAPITAL OF THE ENTERPRISE

A. L. LAVLINSKY, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great e-mail Anna_Levonovna@mail.ru

O. M. ALESHCHENKO, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter the Great e-mail: Arapova1979@mail.ru

Abstract

The development of market mechanisms of management in Russia led to a significant change of the existing and forming of new terms and concepts, which used in financial management. On the basis of a systemic approach suggested author's definition of the category «working capital», systematized and supplemented by the distinctive characteristics of the working capital and refined concepts related to it.

Keywords: working capital, current assets, current financial needs, financial and maintenance needs, net capital.

References

1. Blank I.A. Management of capital. K.: Nika-Center, 2000. 656 p.
2. Bolshakov S.V. Financial policy of the state and enterprises. A course of lectures. M: the Book world of a family», 2002. 210 p.
3. Kirillov E.A. the problems of Finance of agriculture. M.: Finance, 1974. 43 p.
4. Kovalev V.V. Financial analysis: capital Management. The choice of investments. The analysis of statements. M. : Finance and statistics, 1998. 720 p.
5. Kovaleva A.M. Financial management. M.: INFRA-M, 2013. 113 p.
6. Lavlinsky A.L., Cruz Z.A. formation of the effective financial policy working capital

management of agricultural enterprises. Voronezh, 2013.

7. Lyubushin N. P. Analysis of financial and economic activity of the enterprise. M.: YUNITI – Dana, 1999. 471 p.

8. Samsonov N. F., Barannikova N.P., Strokovva N.I. Finance at the macro level. M.: Higher school, 1998. 191 p.

9. Semenov V. N. Working capital of the farms and credit. M.: Finance, 1968. 144 p.

10. Utkin E.A. Crisis management. M.: Association of authors and publishers «Tandem», publishing house EKMOS, 1997. 420 p.

11. Financial management / number of authors; under the editorship of Professor E.I. Shokhin. M. : KNORUS, 2010. 480 p.

12. Financial management. Problems and solutions : a textbook for mA-gastrow, ed. by A.Z. Bobyleva. – M. : Urait, 2012. 903 p.

13. Financial management: theory and practice : the textbook / under the editorship of E.S. Stoyanova. M.: Publishing house «Prospect», 1999. 656 p.

14. Finances of organizations (enterprises) / N. In. Kolchin, etc.; ed. In. Kolchina. M.: YUNITI-DANA, 2009. 383 p.

15. Sheremet A.D., Ionova A.F. Finance of enterprises: management and analysis. M.: INFRA-M, 2008. 479 p.

16. Enterprise economy / I. E. Berzin, S.A. Pikunova, N. N. Sa-Venko, S. G. Falko. M.: Drofa, 2004. 268 p.

METHODICAL PRINCIPLES FOR USING THE SYSTEM OF PROJECT FINANCING IN ANTI-CRISIS MANAGEMENT

*A.A. GAVRILOV, Dr. of Economic Sciences, Professor, Professor of Department of Economic Analysis, Statistics and Finance, Kuban State University
e-mail: gavrilovcc@rambler.ru*

*I.I. PARPULA, applicant for a degree of chair of Economic Analysis, Statistics and Finance, Kuban State University
e-mail: Pii010290@gmail.com*

Abstract

The principles for project financing, systems of substitution of assets and their securitization are captured in the current regulations. The article investigates the distinguishing features of using these financial instruments and reviews the possibility of their interaction and adaptation for anti-crisis managing enterprises notably in the conditions of expanding economic self-reliance of both federal subjects and municipalities and development of the system of public- and private partnership.

Keywords: project financing, principles, criteria, anti-crisis management, substitution of assets, securitization, public- and- private partnership.

References

1. On alteration in some legislative acts of the Russian Federation: Federal law of the Russian Federation dated 21.12.2013 № 379-FL. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156007 (date of access: 10.01.2017).

2. On alteration in the first part of Civil code of the Russian Federation and declaration expiration of some legislative acts (provisions of legislative acts): Federal law of the Russian Federation dated 21.12.2013 № 367-FL. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156000 (date of access: 10.01.2017).

3. The Federal Center of the Project Financing. On the efficiency of state support of the project financing in Russia. URL: <http://www.fcpf.ru/media/ob-effektivnosti-gospodderzhki-v-rossii-proektnogo-finansirovaniya> (date of access: 12.01.2017).

4. Public companies are promised new precapitalization. The government investigates

who has got the project financing. URL: http://www.ng.ru/economics/2015-05-14/1_goscompany.html (date of access: 12.01.2017).

5. Solntsev O., Mamontov M., Deshko A. The problem of «gaps» in banking capital: scale, dynamics, possible directions of solutions // The Center of macroeconomic analysis and short-term projection. October 2016. URL:http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Presentations/Soln/CSR102016.pdf (date of access: 12.01.2017).

6. Gavrilova M.A. The formation of anti-crisis fond for financial recovery of enterprises // Urgent questions of contemporary financial science: materials of International theoretical and practical conf. (Krasnodar, 1 June 2016). Krasnodar, 2016, 2, p. 308-318.

7. Domnikov E.A., Murar V.I., Neretina A.D. Project Financing // Society of the XXI century: totals, challenges, prospects. 2014. № 3. P. 116-118.

8. Smirnov A.L., Rodionov I.I. Project Financing in Russia: new stimulus of development // Vestn. Vladimir of the state university after A.G. and N.G. Stoletovs. Ser.: Economics. 2015. № 4 (b). P. 89-96. URL: http://vestnik-es.vlsu.ru/fileadmin/_temp_/Smirnov_Rodionov.pdf (date of access: 13.01.2017).

9. Shevchenko A.A. Project VS corporate financing in the conditions of asymmetry of information // Construction – 2015: contemporary problems of construction: materials of International theoretical and practical conf. Rostov-on-D. P. 324-326. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24820127> (date of access: 13.01.2017).

10. Korotkova E.A., Sokolova T.V. Differences between project and direct financing the parks of development (from experience of developed Western countries) // Siberian financial school (Novosibirsk). 2006. № 4 (37). P. 9-14.

UDC 338.266.4

STRATEGIC CONTROLLING AS A BASIS OF MANAGEMENT IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY

*N.R. KELCHEVSKAY, Dr of Economic Sciences, Professor, Head of Economics and Management chair of metallurgical and machine-building enterprises, Ural Federal University
e-mail: n.r.kelchevskaya@urfu.ru*

*A.N. PYATKOV, graduate student Economics and Management chair at metallurgical and machine-building enterprises, Ural Federal University
e-mail: urfu.pan@yandex.ru*

Abstract

The article examines the evolution of views on strategic management, controlling, the theoretical foundations of decision-making, identifies and analyzes their basic provisions. Based on the literature review defined the concept of strategic controlling.

Keywords: strategic management, controlling, strategic reference point theory, decision making, control

References

1. Weber Y., Shaffer W. Introduction to controlling. M.: Association of controllers. 2014. 416 p.
2. Daile A. Practice of controlling. Moscow: Finances and statistics. 2003. 335 p.
3. Kilchevskaya N.R., Pyatkov, A.N. The specifics of small industrial organizations in the framework of state regulation // Economics and management control systems. 2016. No. 3.2. p. 229-237.
4. Controlling concept: Management accounting. Reporting system. Budgeting / Horvath & Partners. Moscow: Alpina Business Books. 2006. 902 p.
5. Mann R., Meyer E. Controlling for beginners. Moscow: Finance and Statistics, 1995. 304 p.
6. Mintzberg H., Quinn D. B., Ghoshal S. Strategic process. Saint Petersburg: Piter. 2001. 688 p.
7. Thompson A.A., Strickland A.J. Strategic management. Moscow: Banks and exchanges. UNITI. 1998. 576 p.
8. Han D., Hungenberg H. Planning and control of value-oriented controlling concepts. Moscow: Finances and statistics. 2005. 928 p.

9. Ansoff H.I. Corporate Strategy: An Analytical Approach to Business Policy for Growth and Expansion. – N. Y.: McGraw Hill Book Co. 1965. 241p.

10. Barney J.B., Hoskisson R.E. Strategic groups, untested assertions and research proposals // Managerial and Decision Economics. 1990. № 11. p. 187–198.

11. Barney J.B. Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management. 1991. № 17. p. 99-120.

12. Chandler A.D. Strategy and Structure: A Chapter in the History of Industrial Enterprises. Cambridge, Mass, MIT Press.1962. 463 p.

13. Fama E.F. Agency problems and the theory of the firm // J. Polit. Econ. 1980. № 88. p. 288–307.

14. Fiegenbaum A., Hart S., Schendel D. Strategic Reference Point Theory // Strateg. Manag. J. 1996. № 17 (3). p. 219–235.

15. Guenther T.W. Conceptualizations of ‘controlling’ in German-speaking countries: Analysis and comparison with Anglo-American management control frameworks // J. Manag. Control. 2013. № 23 (4). p. 269–290.

16. Hoskisson R.E. et al. Theory and research in strategic management: Swings of a pendulum / R. E. Hoskisson, M. A. Hitt, W.P. Wan, D. Yiu // Journal of Management. 1999. № 25 (3). p. 417-456.

17. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory // Econometrica. 1979. № 47 (2). p. 263–291.

18. Kahneman D., Tversky A. Choices, Values, and Frames // Am. Psychologist. 1984. № 39 (4). p. 341–350.

19. Learned E. A et al. Business Policy: Texts and Cases / E. A. Learned, C. R. Christensen, K. R. Andrews, W. D. Guth // Richard D. Irwin: Homewood, IL, 1965.

20. Penrose E. T. The theory of the growth of the firm. New York: Wiley. 1959.

ABSTRACT

21. Porter M. E. Competitive strategy. New York: The Free Press. 1980. 396 p.
 22. Reichmann T. Concepts of Management Control, Controllership, and Ratios. Berlin: Springer Berlin Heidelb. 1997. 340 p.
 23. Schaffer U. Management accounting research in Germany: From splendid isolation to being part of the international community // Journal of Management Control. 2013. № 23 (4). p. 291–309.
 24. Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational // Australian Journal of Management. 1987. № 12. p. 125–143.
-

UDC 338.482.22

INFORMATION SUPPORT OF THE PROMOTION OF ORGANIZATION: THE FUNCTIONAL ESSENCE AND THE METHODS OF EVALUATION OF EFFECTIVENESS

*A.E. ARKHIPOV, Dr. of Economic Sciences,
associate Professor, Professor of Business
Service Department, Novosibirsk State
University of Economics and Management
e-mail: archi-197@mail.ru*

*I.Yu. SEWRUIKOV, senior lecturer Business
Service Department, Novosibirsk State
University of Economics and Management
e-mail: ivan.sewruikov@gmail.com*

Abstract

The article discusses the possibilities and prospects of use of tools of information management for promotion of services.

Keywords: *information, information management, promotion methods, principles of promotion of information, services.*

References

1. Alimpieva A.S., Eskov V.D. Modern communication: the trends, tendencies, prospects // Science, education, society: current issues and prospects: International scientific-practical conference. M.: AR-Consult, LTD 2015. p. 81–84.
-

2. Klinova E.N. Ecobum as a norm of life, or a new value // Modernization of Economics and Management: Materials of the International scientific-practical conference. – Makhachkala: North Caucasian Federal University, 2014. p. 269 – 271.

3. Leushina O.V., Luchina N.A. Innovations in Trade // Modern scientific thought. 2016. №2. P. 127 – 133.

4. Nyurenberger L.B. Approaches to the evaluation of the commercial business efficiency // International Research Journal. 2015. №9-1 (40). p. 60 – 62.

5. Orlova T.M. Communication management in the management of economic systems // Public service. 2002. № 3 (17). p.46 – 56.

UDC 658.114-022.51:001.895

FEATURES OF CALCULATION OF ECONOMIC EFFECT FROM IMPLEMENTATION OF INNOVATIONS IN SMALL BUSINESSES

*S. A. SIROTKIN, Ph.D. of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Economics
and Management at metallurgical and machine-
building enterprises of the Ural Federal University.
e-mail: s.a.sirotkin@urfu.ru*

*M. S. GUSEV, postgraduate student
of the Department of International
Management, South Ural state University
(national research University).
e-mail: gusev.m.s74@gmail.com*

Abstract

In this article, based on an analysis of existing tax regimes and taking into account the specifics of the industrial enterprises of small business activities and suggested a new approach to the calculation of the economic effects of innovation in small enterprises that can be applied in the simplified taxation system.

Keywords: *small business, economic effects, simplified system of taxation, innovation, efficiency*

References

1. Afonina E.V. The role of small businesses in the innovative development of the economy // Internet magazine Science of Science. 2013. № 6 (19).
2. Guidelines on the assessment of the effectiveness of investment projects: (Second Edition) / Ministry of Economics of RF Ministry of Finance of The Russian Federation, the Civil Code on the page-count, architect. and he lived. policy: by V.V. Kossov V.N. Livshits, A.G. Shakhnazarov. M .: «NPO» Publishing house «Economy». 2000. 421 p.
3. Tax Code of the Russian Federation: the first and second parts. M .: Publishing house «Omega-L», 2016. 694 p.
4. Pigunova M.V. Strategic management of a balanced investment and innovative development in the industry: the design-competence approach // Internet magazine Science of Science. 2016. Vol. 8. № 6.
5. Sinetova R.G. Small business development as the basis for ensuring a balanced social development. // Actual problems of the humanities and natural sciences. № 9. 2014. p. 184-187.
6. Sirotkin S.A., Keltchewsky N.R. Some approaches to the calculation of the economic effects of innovation in the industry // Economy in industry. 2009. № 2. p. 56-59.
7. Sirotkin S.A., Keltchewsky N.R. Financial management: a textbook for high schools. M.: INFRA-M. 2016. 294 p.
8. Strategy of development of small and medium business in the Russian Federation for the period until 2030, prepared by the Government. / Electronic resource. URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462 (date of access: 25.12.2016).
9. Federal Law №39-FZ «On Investment Activity in the Russian Federation in the form of capital investment.» / Electronic resource. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142 (date of access: 25.12.2016).
10. Federal Law №209-FZ «On the development of small and medium enterprises in the Russian Federation» / Electronic resource. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144 (date of access: 25.12.2016).

CURRENT TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT BUSINESS INCUBATIONS IN RUSSIA

*Yu.N. ALEKSANDRIN, Ph.D., Associate Professor of the Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: alex_yun.05@mail.ru*

*V.S. VLASENKO, graduate student of the Department of World Economics and Management, Kuban State University
e-mail: v.vlasenko93@mail.ru*

Abstract

In this article the current trends in the development of business incubation in Russia are explored. The authors presented a comparative analysis of business incubators in Russia, United States and Europe. Authors revealed the recommendations for improving performance of business incubation in Russia in line with global trends.

Keywords: small entrepreneurship, business incubator, university business incubator, specialization of business incubators, business incubator residents, business incubation trends

References

1. Aleksandrin Yu.N., Vlasenko V. S. Business incubators in infrastructure of small business support: current world and Russian trends// Economy and business. 2016. №. 10-3 (75-3). p. 258-264.
2. The business incubators created with assistance of the Ministry of Economic Development of the Government of the Russian Federation. URL: <http://economy.gov.ru/minec/main> (date of the address: 02.02.2017.)
3. Business incubators, science and technology parks of the Russia / Problem and decision. URL:<http://www.ey.com/ru/ru/industries/real-estate/ey-business-incubators-and-technoparks->

in-russia-success-factors (date of the address: 21.01.2017)

4. As make a rating of business incubators. URL: <http://rb.ru/opinion/business-incubator> (date of the address: 20.01.2017)

5. Small and average business in Russia in 2015. Statistical collection. Rosstat. M., 2015. 96 p.

6. National association of business incubators of the USA. URL: <https://www.inbia.org/resources/business-incubation-faq> (date of access: 07.02.2017)

7. Register of the regional organizations forming property infrastructure of support of MSP. URL: <http://corpmsp.ru/infrastruktura-podderzhki/imushchestvennaya-infrastruktura> (date of access: 01.02.2017.)

8. Population of the federal districts of Russia in 2016. URL: <http://www.statdata.ru/naselenie-federalnyh-okrugov-rossii> (date of access: 07.02.2017.)

9. EBN impact report - 2016: Incubating innovation. Accelerating entrepreneurship. URL: <http://ebn.be>. (date of access: 20.01.2017)

10. Nunberger I. Business incubation and startups in the ICT sector. URL: http://www.urenio.org/innovation/stratinc/files/library/ict/51.ICT_startups.pdf (date of access: 17.01.2017)

11. UBI Global-2015. URL: <http://ubi-global.com/research/ranking/rankings-2015> (date of access: 20.01.2017)

UDC 338.26

DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF THE STRATEGY OF INDUSTRIAL MARKETING, BASED ON THE PRINCIPLE OF COMPETITIVE SUSTAINABILITY OF MARKETING SUBJECT

*V.A. BESPALKO, Ph.D in Economics, Associate Professor
of Management and Trading Business Department, Krasnodar cooperative
institute (filial) of Russian university of cooperation
e-mail: bespalkoo@rucoop.ru*

Abstract

The scientific article is devoted to the critical analysis of existing theoretical and methodological approaches to the definition of the contents and implications of sustainability as a competitive factor and an element of competitive strategy in industrial marketing. On the basis of a critical retrospective analysis and the author's research revealed the features of formation and calculation of the indicators of competitive sustainability, and the possibility of its use as a determinant of marketing-competitive strategy of the modern industrial enterprise.

Keywords: Competitive strategy, industrial marketing, competitive stability, competitive maneuver, competitive initiative

References

1. Arkhipov A. M. Formation and development of the theory of competition in the history of economic thought. Abstract. dis. kand. (ekon). sciences. M., 2008.
2. The big economic dictionary / under the editorship of A. N. Azriliana. M., 2011.
3. Report on competitiveness of Russia 2011. Laying the Foundation for sustained prosperity. M., 2012.

4. Efremova T.F. New dictionary of Russian language. Sensible-word-formation. M., 2000.

5. Makushkin A.G. How to make Russia competitive in the global environment for innovative development? Collection: Multidisciplinary issues of environmental approach to innovative development // edited by V.E. Lepsky. M, 2011. URL: http://www.cea.gov.ru/includes/periodics/main_publication/2012/0202/_00007222/detail.shtml (date of access: 15.12.2016)

6. On the protection of competition. Federal law No. 135-FZ (as amended). URL: http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_9498.html (date of access 16.12.2016)

7. The program of competition development in the Russian Federation. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/competition/programconcur/doc091228_1644 (date of access 16.12.2016)

8. URL: <http://competition.gov.ru/about/info> (date of access: 17.12.2016)

9. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info> (date of access 17.12.2016)

10. URL:http://en.wikipedia.org/wiki/Perfect_competition (date of access: 17.12.2016)

ABSTRACT

UDC 338.47:656

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE INTERNATIONAL LOGISTICS IN MODERN CONDITIONS OF DEVELOPMENT

*L.V. PONOMARENKO, Ph.D. of Economic Sciences, Senior Lecturer of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: ludashka86@mail.ru*

*S.A. ZHILINA, Undergraduate student of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: sofia.zhilina@bk.ru*

*E.V. TIMCHENKO, Undergraduate student of World Economy and Management Department, Kuban State University
e-mail: ing1@list.ru*

Abstract

The article is devoted to the analysis that showed that the trend towards globalization has increased steadily, as supply chains become longer and more complex. The competition is intensified by the fact that barriers to trade as a whole is gradually reduced. The most significant accelerators implement changes in the global logistics market have been studied, for example, such as technological advances, changes in the time value and increasing global competition. Authors presented a coherent overview on aspects of logistics supply chain management.

Keywords: logistics, supplychainmanagement, globalization, information technology, international competition, material flows

References

1. Ceniga P. Future of Logistics Management in the Process of Globalization. // Procedia Economics and Finance. 2015. № 26. p. 160-166.
2. George R. Ninety Percent of Everything: Inside Shipping, the Invisible Industry That Puts Clothes on Your Back, Gas in Your Car, and Food on Your Plate. London: Picador, 2014. 304 p.
3. Jeffrey A. Frieden Global Capitalism: its fall and rise in the twentieth century. Cambridge: Harvard University, 2015. 576 p.
4. Levinson M. The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger by Marc Levinson. Princeton: Princeton University Press, 2012. 376 p.
5. Rein S. The End of Cheap China: Economic and Cultural Trends That Will Disrupt the World. Malden.: Wiley, 2014. 224 p.

UDC 338

THE METHODOLOGICAL APPROACH OF RATIONAL CHOICE OF DEVELOPMENT STRATEGY OF INDUSTRIAL COMPANY'S INNOVATION INFRASTRUCTURE

*V.N. VINOGOROVA, graduate student of Economics and Management of companies and industrial complexes Department, Saint-Petersburg state University of Economics
e-mail: vik.25@bk.ru*

Abstract

The article presents the strategies of innovation infrastructure development. In this article the advantages and disadvantaged

of different strategies are presented as well as an optimization economic math model of development of industry company innovation infrastructure.

Keywords: strategy, infrastructure of innovations, development, economic mathematical modeling, net profit value, risk.

References

1. Balukova V.A., Vinogradova V.N. Analysis of Russian oil and gas companies innovation infrastructure potential // Economics and Entrepreneurship. 2016. №3. P. 1.
2. Balukova V.A., Vinogradova V.N. Research of essence of industry company innovation infrastructure development // Economics and Entrepreneurship. 2016. № 3. P.2.

3. Klimenko V.L., Sadchikov Economic problems of the scientific and technological progress in oil and chemical industry.–Chemistry. Leningrad, 1976. p.177.

4. Schumpeter; J.A. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. M.: Ecsmo, 2007.

5. Measuring Innovation. A New Perspective. OECD, 2010. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/science-and-technology/measuring-innovation_9789264059474-en#page1 (date of access: 31.01.2017).

UDC 338.3

THE MAIN DIRECTIONS OF MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISES OF RADIO-ELECTRONIC COMPLEX IN MODERN CONDITIONS

A.N. GANIN, graduate student,
Nizhniy Novgorod state university it N.I. Lobachevskogo.
e-mail: anganin.nn@mail.ru

Abstract

The article considers the method of management of financial indicators as basic tools of financial management. The possibilities of application of tools of multivariate mathematical models for the management of financial stability of enterprises of radio electronics. Also discusses methods of goal-setting for inclusion in the combined mechanism of management of financial stability of enterprises of radio-electronic complex.

Keywords: financial stability, liquidity, balance sheet structure, assets.

References

1. Zinovyeva V. I. Financial mechanism of cost management at the enterprises of rocket-space industry: the formation and functioning]: Autoref. Of thesis ... PhD. Econ. Sciences. Samara, 2015. 143 p.

2. Aleksandrova O.G. financial sustainability of technology-intensive enterprises // Modern tendencies of development of Bank system of the Russian Federation: materials of all-Russian correspondence scientific-practical conference. Cheboksary, 2013. p. 160-165.

3. Batkovskij M.A. Methodological problems of improving the analysis of financial stability of electronic industry // Economics, entrepreneurship and law, № 1, 2011. p. 30-44.

4. Batkovskij M.A., Batkovskij M.A., Merzlyakova A.P. evaluation Models and prediction of financial sustainability of high-tech enterprises // Problems of Economics and management. 2011. № 1 (1). p. 35-37.

5. Danilova N.L. The nature and problems of analysis of financial stability of commercial enterprise // Scientific-methodical electronic journal «Concept», № 2, 2014. p. 16-20.

6. Kornilova L.M., Capulina F.H. Current aspects of financial stability of organizations // Modern problems of science and education, № 1-2, 2015. URL: <http://www.science->

ABSTRACT

education.ru/ru/article/view?id=20096 (date accessed: 21.10.2016).

7. Mingaliev K.N., Khrustalev E.Yu. Management of financial stability of the knowledge-based enterprise: the principle of goal-setting // Financial analyst, № 26 (116), 2012. p. 2-6.

8. Mitsel A.A., Kozlov S.V., Silich V.A., Maslov A.V. Mathematical models of financial stability of the enterprises // Fundamental research, № 6-1, 2016. p. 88-93.

9. Ten T., Kogai, G., Sihimbaev D., Drozd V., Aldangarova G. Improving the management of financial stability on the basis of multivariate forecasting methods// Modern high technologies, № 10, 2014. p. 96-101.

10. Fomina V.A., Avdonin B. N., Batkovskij M. A., Batkovskij M. A. Managing the development of high-tech enterprises high-tech industries. – M.: journal of Creative economy, 2014. 400 p.

UDC 330.34

THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA: TRAPS, PITFALLS AND RETHINKING OF ECONOMIC GROWTH (A REVIEW OF THE INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE ON JANUARY 25–29, 2017, SOCHI)

*A.S. ALENIKOV, Ph.D. in Economic Sciences, Assistant professor of Economics and Management of Innovation Systems Department, Kuban State University.
e-mail: as9882@mail.ru*

*A.I. SHEVCHENKO, Junior Researcher of World Economy and Management, Kuban State University.
e-mail: shevchenko_anastasia_97@mail.ru*

Abstract

The International Scientific and Practical Conference, which annually takes place by the Economic faculty of the Kuban State University for more than thirty-five years is one of the main platforms for communication between researchers and teachers, businessmen and representatives of the state authorities. The

central theme of the conference in the year of 2017 is the economic growth: its background, and the consequences of ill-conceived stimulus policies.

Keywords: *economic development, economic growth, economic challenges, the Russian economy, forecasting in economics, economic growth drivers.*

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ в журнале «Экономика: теория и практика»

Уважаемые авторы!

В журнале публикуются научные статьи по актуальным проблемам мировой и российской экономики, экономической теории, финансов, менеджмента, маркетинга, логистики и предпринимательства. К изданию принимаются только ранее неопубликованные статьи на русском языке.

Журнал выходит 4 раза в год.

Сроки приема статей:

- в №1 – до 15 февраля;
- в №2 – до 15 мая;
- в №3 – до 15 сентября;
- в №4 – до 1 декабря.

Публикации платные. Плата за издательско-редакционные услуги – 500 руб. за страницу формата А4, оформленную по требованиям редакции, при положительной рецензии. Оплата производится через Сбербанк РФ по договору, высыпаемому автору при включении статьи в очередной номер. **Плата за публикацию не взимается с аспирантов очной формы обучения (бюджет).**

Статьи, публикуемые в журнале «Экономика: теория и практика», проходят обязательное рецензирование (подробнее в «Положении о рецензировании»), тестируются на оригинальность текста программой «Антиплагиат». Рекомендуемый уровень – не менее 90%.

Максимальный объем статьи – 40 тыс. знаков, включая пробелы (1 п.л.), минимальный – 0,5 п.л. (10 стр. А4).

Представленные статьи должны включать: индекс УДК, название статьи, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, основной текст публикуемого материала, библиографический список (приложение 1). Название статьи – не более 10 слов. Сведения об авторах: ученая степень, ученое звание, должность, адрес электронной почты.

Аннотацию помещают перед текстом рукописи после заглавия и сведений об авторе(ах). Объем аннотации не более 500 печатных знаков, включая пробелы. Ключевые слова (5–7) помещают отдельной строкой после аннотации. Ключевые слова приводятся в именительном падеже.

Библиографический список (**алфавитном порядке**) помещается после текста статьи и должен соответствовать ГОСТ Р 7.0.5–2008 (приложение 3). Ссылки на источники оформляются по тексту в квадратных скобках (например, [4, С. 78]). Постраничные ссылки на источники не допускаются.

Название статьи, сведения об авторах, аннотация, ключевые слова и список литературы на английском языке представляются в конце статьи.

Статьи должны быть подготовлены в текстовом редакторе Word в формате А4. Параметры страниц: все поля – 2,0 см; ориентация – книжная; шрифт – Times New Roman, выравнивание – по ширине; кегль – 14; межстрочный интервал – 1,5; абзацный отступ – 1,2 см. Автоматический перенос, зона переноса – 1 см., максимальное число переносов подряд – 3. Рисунки, таблицы и формулы набираются в редакторе Word. Рисунки и графики группируются, представляются только в черно-белом варианте.

Анкета автора и сопроводительное письмо оформляются в соответствии с приложением 2.

Статьи направлять в электронном виде: Фамилия автора_статья. doc. и Фамилия автора_анкета.doc по адресу e-mail: *econ_tp@mail.ru*.

Статьи, оформленные без соблюдения указанных требований редакцией не рассматриваются.

Редакция

Пример оформления статьи

УДК 336.717

МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА КАК ИСТОЧНИК СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Э.Н. ТЕРЕЩЕНКО, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

А.А. ИВАНОВА, аспирант кафедры «Финансы и кредит»,

Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

Аннотация

В статье выявляются проблемы действующей валютной системы, обосновывается необходимость ее реформирования. Рассматриваются варианты новой мировой валюты, основанные на различных принципах. Показывается, что ни СДР, ни национальные, ни коллективные валюты не способны выполнять роль мировой резервной валюты. Авторы приходят к выводу, что настоящий кризис является затяжным и будет преодолен только после перехода мировой экономики к новой валютной системе.

Ключевые слова: мировая валютная система, трансформация, финансовый кризис, резервная валюта, национальная валюта.

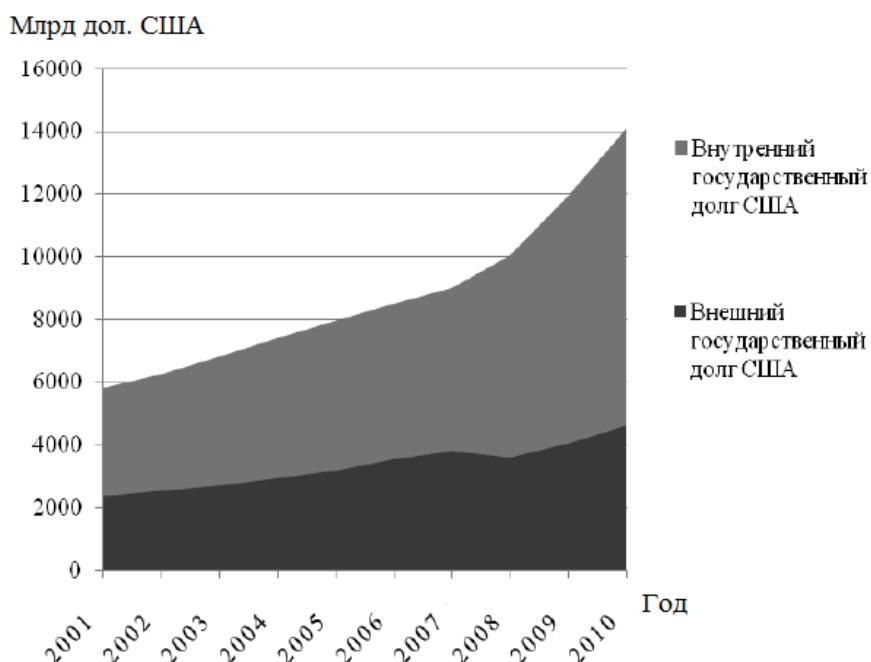


Рис.1. Структура государственного долга США [8]

Примечание: рисунки и графики должны быть выполнены в градациях серого.

Таблица 1

Сравнительный анализ различных видов ЭПС

Возможность	Вид ЭПС			
	Банковские карты	Онлайн-банкинг	Мобильный банкинг	Электронная валюта
Надежность, защищенность	1	2	3	3
Скорость платежа	2	1	1	1
Наличие комиссии за осуществление платежа	1	1	1	2
Наличие комиссии за снятие средств со счета	1	1	2	2
Простота пополнения счета	2	2	1	1

Библиографический список

1. Ильишиева Н.Н., Ильменская А.В. Применение консолидированной отчетности по РПБУ для оценки результатов деятельности банковской (консолидированной) // Международный бухгалтерский учет. 2009. № 2.
2. Письмо Банка России от 07.05.2008 № 15-1-3-16 / 2271 «Об оценке кредитных рисков в банковской группе» на запрос Ассоциации российских банков от 20.03.2008 № А-02/5-166. URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Прудникова А.А. Инвестиции в условиях открытой экономики//Проблемы прогнозирования. 2007. № 3.
4. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / под ред. Дэвида Г. Тарра. М., 2006.

UDC 336.717

WORLD CURRENCY SYSTEM AS A SOURCE OF THE MODERN ECONOMIC CRISIS

E.N. TERESHCHENKO, Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Chair of World Economy, Kuban State University

e-mail: yourn@yourmail.ru

*A.A. IVANOVA, Graduate Student of Chair «the Finance and the Credit»,
Kuban State Agrarian University*

e-mail: yourn@yourmail.ru

Abstract

The article identifies the problems of actioning of the monetary system, justifies the need for reform. Are examined options for a new world currency based on different principles. Being shown that neither the SDR nor national, nor the collective currency is not able to perform the role of world reserve currency. The authors conclude that the present crisis is very lengthy and will be overcome only move the world economy to a new monetary system.

Keywords: world monetary system, transformation, financial crisis, reserve currency, national currency.

References

1. *Ilysheva N.N., Ilmenskaya A.V.* Using the consolidated financial statements prepared in accordance with Russian Accounting Standards for the value of the financial results of the Bank (consolidated) Groups // International Accounting. 2009. № 2.
2. Letter of the Central Bank of Russia № 15-1-3-16 / 2271 dated 07.05.2008 «On the value of credit risks in the Bank (consolidated) Group», for the request of Russian Banks Association № А-02/5-166 dated 20.03.2008. URL: <http://www.consultant.ru>
3. *Prudnikova A.A.* Investing in an open economy: Problems of Forecasting. 2007. № 3.
4. Trade policy and the importance of accession to the WTO for the development of Russia and CIS countries, ed. David G. Tarr. M., 2006.

Приложение 2

В редколлегию журнала
«Экономика: теория и практика»
от автора(ов)
Фамилия, имя, отчество

Направляю(ем) статью «**Управление инвестиционными финансовыми потоками промышленного холдинга**» для публикации в журнале «Экономика: теория и практика».

Статья ранее не публиковалась.

Против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные) не возражаю(ем).

На гонорар не претендую(ем).

В случае публикации статьи авторские экземпляры журнала прошу(сим) выдать в редакции журнала (выслать по адресу: **индекс, город, улица, дом, квартира**).

Дата Подпись Ф.И.О. автора(ов)

Анкета автора

1. Фамилия, имя, отчество
2. Место работы (учебы) (для аспирантов – справка из отдела аспирантуры с указанием формы обучения, для магистрантов – программа и курс);
3. Должность
4. Ученая степень
5. Ученое звание
6. Почтовый адрес (с индексом)
7. Телефон домашний
8. Телефон мобильный
9. E-mail

Дата Подпись