

Редакционный совет:

Голенков В.А., д-р техн. наук, проф.,
председатель
Пилипенко О.В., д-р техн. наук,
проф., зам. председателя
Радченко С.Ю., д-р техн. наук, проф.,
зам. председателя
Борзенков М.И., канд. техн. наук, доц.,
секретарь
Астафичев П.А., д-р юрид. наук, проф.
Иванова Т.Н., д-р техн. наук, проф.
Киричек А.В., д-р техн. наук, проф.
Колчунев В.И., д-р техн. наук, проф.
Константинов И.С., д-р техн. наук, проф.
Новиков А.Н., д-р техн. наук, проф.
Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.
Степанов Ю.С., д-р техн. наук, проф.

Главный редактор:

Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора:

Варакса Н.Г., д-р экон. наук, проф.
Коростелкина И.А., д-р экон. наук, проф.
Маслов Б.Г., д-р экон. наук, проф.

Члены редколлегии:

Богатырев М.А., д-р экон. наук, проф. (Ростов-на-Дону, Россия)
Бондарчук Н.В., д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)
Бульонь П., д-р наук, проф. (Париж, Франция)
Васильева М.В., д-р экон. наук, проф. (Орел, Россия)
Гишар Ж.-П., д-р наук, проф. (Нанси, Франция)
Квигли Дж., д-р наук, проф. (Париж, Франция)
Маслова И.А., д-р экон. наук, проф. (Орел, Россия)
Мельник М.В., д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)
Полдни А.А., д-р экон. наук, проф. (Краснодар, Россия)
Прайссер М.Г., д-р наук, проф. (Нижняя Саксония, Федеративная Республика Германия)
Пьер-Лопи-Виауд Д., д-р наук, проф. (Париж, Франция)
Сузарев О.С., д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)

Ответственный за выпуск:

Варакса Н.Г., д-р экон. наук, проф.

Адрес редакции:

302020, г. Орел,
Наугорское шоссе, 40
(4862) 41-98-60

www.gu-unpk.ru

E-mail: LVP_134@mail.ru

Зарег. в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство: ПИ № ФС77-47355 от 03 ноября 2011 года

Подписной индекс **29503**
по объединенному каталогу
«Пресса России»

© Госуниверситет - УНПК, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Наука социального управления и общественного развития

Строева О.А. Преломление практики международных трибуналов в современном международном уголовном праве..... 3

Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

Тимчук О.Г. Инвестиционное развитие ЖКХ в рамках модернизации национальной экономики..... 11
Свиридова С.В. Методика производственно-экономической оценки стратегии инновационного развития предприятий с использованием параметрической модели Раша..... 20
Рибокене Е.В., Скурихин В.Н. Основные инновационные тенденции развития малого и среднего предпринимательства в отрасли разработки программного обеспечения в Российской Федерации..... 29
Алексеев Д.С. Функциональные формы венчурного капитала (денежный кругооборот)..... 43

Научная область использования учетно-аналитических систем

Мозговой Д.С. Сущность и экономическая характеристика элементов учетно-налоговой системы экономического субъекта..... 53

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

Калачева Е.А., Кириенко Е.А. К вопросу о классификации банков-нерезидентов, осуществляющих деятельность в Российской Федерации..... 64
Шелегеда Б.Г., Корнев М.Н., Шарнопольская О.Н. Оптимизационная модель многовекторной стратегии интеграционного развития экономических систем..... 73
Варакса Н.Г. Налоговое стимулирование социально-экономического развития общества и экономики..... 85

Научное развитие экономики и управления предприятием

Семенов С.В., Царева И.А., Романовская Е.В. Методика по повышению надежности технологического оборудования на промышленном предприятии..... 90
Гордина В.В. Проблемы и особенности применения аутсорсинга в финансовом управлении предприятием..... 101
Молькин А.Н., Черниковская М.В. Основные аспекты управления изменениями в некоммерческих организациях..... 114

Editorial council:

Golenkov V.A., *Doc. Sc. Tech., Prof., president.*
Pilipenko O.V., *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*
Radchenko S.Y., *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*
Borzenkov M.I., *Candidate Sc. Tech., Assistant Prof., secretary.*
Astafichev P.A., *Doc. Sc. Law., Prof.*
Ivanova T.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Kirichek A.V., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Kolchunov V.I., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Konstantinov I.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Novikov A.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Stepanov Y.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Editor-in-chief:

Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Editor-in-chief Assistants:

Varaksa N.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Korostelkina I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Maslov B.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Associate Editors:

Bogatyrev M.A., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Rostov-on-don, Russia)*
Bondarchuk N.V., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*
Boulogne P., *Doc. Sc., Prof. (Paris, France)*
Vasil'eva M.V., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Orel, Russia)*
Guichard J.-P., *Doc. Sc., Prof. (Nice, France)*
Quigley J., *Doc. Sc., Prof. (Paris, France)*
Maslova I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Orel, Russia)*
Melnik M.V., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*
Polidi A.A., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Krasnodar, Russia)*
Prazzer M.G., *Doc. Sc., Prof. (Lower Saxony, The Federal Republic of Germany)*
Pierre-Loti Viaud D., *Doc. Sc., Prof. (Paris, France)*
Sukharev O.S., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*

Responsible for edition:

Varaksa N.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Address:

302020 Orel,
Naugorskoye highway, 40
(4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru
E-mail: LVP_134@mail.ru

Journal is registered in Federal Agency of supervision in telecommunications, information technology and mass communications. The certificate of registration ПИ № ФС77-47355 from 03.11.2011

Index on the catalogue of the «**Pressa Rossii**» **29503**

© State University-ESPC, 2016

CONTENTS

Science of social management and social development

Stroeva O.A. Refraction of practice of the international tribunals in the contemporary international criminal law..... 3

Scientific tendencies of development of investments and innovations

Timchuk O.G. Investment development of housing and communal services within modernization of national economy..... 11
Sviridova S.V. Technique of a productive and economic assessment of strategy of innovative development of the enterprises with use of parametrical Rasch model..... 20
Ribokene E.V., Skurikhin V.N. Major innovation trends of small medium enterprises in development of the software development industry at Russian Federation..... 29
Alekseev D.S. Functional forms of the venture capital (monetary circulation)..... 43

Scientific area of use of registration-analytical systems

Mozgovoy D.S. The nature and economic characteristics of elements of registration-tax system an economic entity..... 53

Scientific directions in the field of the finance, taxes and the credit

Kalacheva E.A., Kirienko E.A. On the classification of non-resident banks operating in the Russian Federation..... 64
Shelegeda B.G., Kornev M.N., Sharnopolskaya O.N. Optimization model of multi-vector integration strategy of economic development..... 73
Varaksa N.G. Tax incentives of social and economic development of society and economy..... 85

Scientific development of economy and operation of business

Semenov S.V., Tsariova I.A., Romanovskaja E.V. Methods for improving the reliability of process equipment in an industrial plant..... 90
Gordina V.V. Problems and features of application of outsourcing in financial management by the enterprise..... 101
Molkin A.N., Chernikovskaya M.V. The main aspects of change management in nonprofit organizations..... 114

НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ **И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 341.4

О.А. СТРОЕВА

ПРЕЛОМЛЕНИЕ ПРАКТИКИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРИБУНАЛОВ В СОВРЕМЕННОМ МЕЖДУНАРОДНОМ УГОЛОВНОМ ПРАВЕ

Индивидуальные судебные решения по конкретным военным преступлениям и преступлениям против мира и человечности стали отправной точкой формирования новых норм международного права. Международная практика рассмотрения уголовных преступлений совершенствуется по мере развития международных отношений в соответствии с требованиями времени. Создание нового Международного уголовного суда является откликом на чудовищные преступления прошлого, в частности, преступления, которые рассматривались в ходе Нюрнбергского и Токийского судебных процессов, трибунала по бывшей Югославии и Международного трибунала по Руанде.

Ключевые слова: международное право, международные преступления, трибунал, преступления против мира и человечности, военные преступления, геноцид.

Что такое военные преступления,
решают лишь победители.

Гари Уиллс

В свете демократизации социальных процессов проблемы международного уголовного права, а вместе с ними, и проблемы понятия международных преступлений и преступлений международного характера, а также ответственности за совершение данных деяний, отличает многоплановость и особая социальная «емкость». Неслучайно данному вопросу уделяется серьезное внимание как на международном, так и на национальных уровнях большинства мировых держав, в том числе в Российской Федерации. Безусловно, в данном направлении ключевую роль играет правовое регулирование вопросов, связанных с обеспечением механизма реализации норм международного права и механизмов их непосредственного применения.

Отдельного внимания заслуживает Римский статут Международного уголовного суда, ставший важнейшим звеном современной системы международного права и ее гарантом и отразивший современные тенденции развития международного уголовного права, установив наказания за такие тяжкие международные преступления, как геноцид, преступления против мира и человечности, военные преступления и преступления агрессии. Международный уголовный суд явился следствием существовавших в различное время военных трибуналов, и, в первую очередь, прецедентов Международного уголовного трибунала по бывшей Югославии, Международного трибунала по Руанде, Нюрнбергского и Токийского трибуналов, решения и основополагающие акты которых закрепили общие основополагающие принципы, прежде всего, международного гуманитарного права и

международного права в области обеспечения и защиты прав человека [1].

В связи с этим изучение юрисдикции трибуналов и их роли в международном праве является частью всеобщей истории, и направлено на извлечение общих принципов права, лежащих в основе конкретных международных норм, соответствующих предмету и цели создания Международного уголовного суда. Таким образом, в целом, актуальным представляется рассмотреть практику применения Международным судом общих принципов международного права, примененных к отдельным фактам и событиям.

Проблемы формирования принципов международного уголовного права в разное время рассматривали: Р.М. Валеев, Л.Н. Галенская, Г.И. Курдюков, И.И. Карпец, Р.А. Каламкарян, В.А. Каргашкин, Ю.М. Колосов, А.Р. Каюмова, Д.Б. Левин, И.И. Лукашук, Е.Г. Ляхов, А.Б. Мезяев, Л.Х. Мингазов, А.П. Мовчан, Р.А. Мюллерсон, И. Овсянников, В.П. Панов, А.И. Полторац, Ю.А. Решетов, П.С. Руденко, Ю.М. Рыбаков, А.Н. Талалаев, О.И. Тиунов, А.Н. Трайнин, С.В. Черниченко, а также Д. Анцилотти, Л.Ф. Кальсховен, А. Нейер, Д. Харрис, К.К. Холл, Э. Давид.

По мере развития международных отношений совершенствуется и международная практика рассмотрения наиболее тяжких международных преступлений. Глобализация мирового порядка приводит к существенным изменениям во взаимоотношениях людей и различных социальных институтов. Меняется характер угроз международному порядку, в соответствии с которыми меняются совершенные преступления и необходимость их рассмотрения [2].

Современное международное право выработало достаточно действенные механизмы достижения согласованных решений и обеспечения реализации принятых норм, а также взаимоприемлемые процедуры решения межгосударственных споров [3]. Одним из таких механизмов являются международные уголовные (военные) трибуналы. Международный трибунал – это, в первую очередь, самостоятельный орган, который формируется и выполняет судебные функции в связи с определенной ситуацией, это суд *ad hoc* (применительно к конкретному случаю), например, с целью судебного преследования лиц, ответственных за геноцид и другие серьезные нарушения международного гуманитарного права в период межэтнического конфликта, как это было в Руанде, или, для суда над главными японскими военными преступниками, как это было с Токийским трибуналом. Резюмируя преимущественное использование в борьбе с международными преступлениями и преступлениями международного характера национальных судебных и иных органов, международное уголовное право предусматривает возможность создания международных учреждений для осуществления судебных функций в особых ситуациях. Такие учреждения функционируют на основе международных договоров или, как свидетельствует практика, на основе акта Совета Безопасности ООН [3].

Тягчайшие международно-противоправные деяния, посягающие и подрывающие основы конституционного строя государств и наций, нарушающие важнейшие принципы международного права, угрожающие международному миру и безопасности, получили название «международные преступления» [4]. О тяжести подобных деяний говорит отнесение к ним таких видов преступлений, как военные преступления, преступления против человечности, преступление геноцида, преступление агрессии.

Впервые попытки классификации международных преступлений были предприняты в Уставе Международного Военного Трибунала 1945 г. и дополнены в Статуте Международного уголовного суда 1998 г. Интересно с этой точки зрения определение, данное Д.Б. Левиным, который рассматривал международные преступления как

посягательства на свободу народов мира, либо как посягательства на интересы всего прогрессивного человечества, как посягательства на коренные основы международного общения, на права и интересы всех государств [5]. Таким образом, международное право является общим для всех государств, закрепляя именно общепризнанные принципы и нормы, которые характеризуют его основное содержание, его социальную и общечеловеческую ценность [3].

Рассматривая вопрос о правовой регламентации международных преступлений, и принципов ответственности за них, нельзя оставить без внимания деятельность Международного уголовного трибунала по бывшей Югославии, Международного трибунала по Руанде, Нюрнбергского и Токийского трибуналов, одной из основных целей которых является судебное преследование лиц, ответственных за серьезные нарушения международного гуманитарного права и ответственных за нарушение законов и обычаев войны [6].

В свете сложившихся тенденций в области международного уголовного права остро встает вопрос о необходимости анализа и систематизации опыта подобных институтов, их политических и правовых аспектов. Так, Нюрнбергский трибунал стал первым международным органом, который дал импульс к формированию стандартов в области международного уголовного, гуманитарного права и права безопасности, и оказал влияние на формирование международных правовых норм [7]. К примеру, принципы, отраженные в ст. 6 Устава Нюрнбергского трибунала и приговоре Нюрнбергского трибунала, оказали большое влияние на развитие международно-правовых норм, касающихся выдачи военных преступников и проблемы нераспространения сроков давности на военные преступления (в частности, согласно ст. 1 Декларация о территориальном убежище 1967 г., «на право искать убежище, пользоваться убежищем не может ссылаться никакое лицо, в отношении которого существуют серьезные основания полагать, что оно совершило преступление против мира, военное преступление или преступление против человечества»).

Значение Нюрнбергского процесса выходит за рамки только справедливого осуждения нацистских военных преступников. Перед странами антигитлеровской коалиции, возглавившими объединенные нации, стояли задачи преодоления влияния фашизма, осуждения агрессивной войны, борьбы за утверждение принципов гуманизма во всем мире, включая уважение прав человека [8]. Неслучайно одной из важнейших целей создания такого трибунала является установление ответственности руководителей и должностных лиц государства за совершение преступлений против мира и безопасности человечества.

В юридических словарях приведено четкое определение данных понятий. Так, преступления против мира – вид международных преступлений, включающий планирование, подготовку, развязывание или ведение агрессивной войны или войны в нарушение международных договоров, соглашений либо заверений, или участие в общем плане либо заговоре, направленном к осуществлению любого из вышеперечисленных действий [9].

Несколько иное понимается под определением преступлений против человечества. Преступления против человечества – международные преступления, угрожающие основам существования наций и государств, их прогрессивному развитию и мирному международному общению. А.Н. Трайнин справедливо отмечал, что «преступление против человечества складывается не из эпизодического действия (удар ножом, поджог и т.п.), а из системы действий, из определенного рода «деятельности» (подготовка агрессии, политика террора, преследование мирных граждан и т. п.)» [10].

Кроме того, к данной категории деяний можно отнести и военные преступления. Военные преступления – по международному праву, исключительно серьезные нарушения законов и обычаев войны: убийства, истязания и увод в рабство или для других целей гражданского населения оккупированной территории; убийства или истязания военнопленных или лиц, находящихся в море; взятие и убийство заложников; ограбление общественной или частной собственности; бессмысленное разрушение населенных пунктов; разорение, не оправданное военной необходимостью; нападение на установки или сооружения, содержащие опасные силы (атомные электростанции, плотины, гидроузлы); нападение на лиц, прекративших участие в военных действиях, и др. [11].

После Нюрнбергского и Токийского процессов в рамках ООН продолжалась работа по развитию нормативной базы, необходимой для борьбы с преступлениями против мира и человечества. Неслучайно Трибунал стал важным шагом к созданию новой международной системы правосудия, а в международное право были введены такие понятия, как «международный заговор», «планирование, подготовка и ведение агрессивной войны», «пропаганда войны». Деятельность, охватываемая этими понятиями, была признана преступной, т.е. уголовно наказуемой [12].

Принципы международного права берут свое начало:

- а) из обычаев, установившихся в отношениях между цивилизованными народами («установившихся обычаев»);
- б) законов человечности («принципов гуманности»);
- в) требований общественного сознания.

Принципы гуманности понимаются как принципы, запрещающие средства и методы ведения войны, не являющиеся необходимыми для достижения очевидного военного преимущества. По определению Жана Пикте, гуманность предполагает, что «захват врага в плен предпочтительнее ранения, а ранение лучше убийства; мирное население нужно по возможности щадить; нанесенные раны должны быть как можно более легкими, чтобы раненых можно было вылечить; ранения должны причинять как можно меньше страданий». Что касается «требований общественного сознания», их можно обнаружить в самих юридических документах, доктрине и мнениях частных лиц. Международное гуманитарное право содержит такие нормы, которые для одних государств являются договорными, а для других - обычными. Данное положение закреплено и в приговоре Международного военного трибунала в Нюрнберге, в котором указывается, что «законы ведения войны можно обнаружить не только в договорах, но и в обычаях и практике государств» [12].

Устав Международного Военного Трибунала создавался не на пустом месте и имеет прочную правовую основу. Как было уже отмечено, юрисдикция Трибунала строится на ряде принятых ранее международно-правовых актах. Таких как, например, Лондонское соглашение от 8 августа 1945 г. «О судебном преследовании и наказании главных военных преступников европейских стран «оси» (Устав Международного Военного Трибунала составляет неотъемлемую часть этого Соглашения), Берлинская декларация о поражении Германии и взятии на себя верховной власти в отношении Германии правительствами Союза ССР, Соединенного королевства, США и Временным правительством Франции от 2 августа 1945 г., Закон № 10 Контрольного Совета для Германии от 20 декабря 1945 г. Следует особо подчеркнуть, что указанное Лондонское соглашение и его неотъемлемая часть – Устав Международного Военного Трибунала - основывались на принципах и нормах международного права, например, установленных гаагскими конвенциями 1907 г., Женевской конвенцией 1929 г. и рядом других международных актов.

Основные принципы Нюрнбергского процесса оказали влияние на развитие и национального уголовного права. Так, в Уголовном Кодексе Франции содержится раздел о преступлениях против человечества, согласно нормам которого, например, являются геноцидом действия, осуществляемые во исполнение согласованного плана, имеющего целью полное или частичное уничтожение какой-либо национальной, этнической, расовой или религиозной группы или группы, определенной на основе любого другого произвольного критерия, по совершению или принуждению к совершению, в отношении членов этой группы [13]. Решения Нюрнбергского военного трибунала нашли свое отражение и в Конституции ФРГ от 23 мая 1949г. в главе I статье 1:

1. Достоинство человека неприкосновенно. Уважать и защищать его - обязанность всей государственной власти.

2. Немецкий народ признает неприкосновенные и неотчуждаемые права человека в качестве основы всякого человеческого сообщества, мира и справедливости на земле [14].

В Уставе Международного военного трибунала сформулированы общие принципы его деятельности, послужившие основой развития всей действующей системы современного международного права. Среди них:

1. Принцип индивидуальной ответственности лиц за преступления, которые подпадают под юрисдикцию трибунала. В силу этого принципа, ответственности по уголовному международному праву могут подлежать только физические лица (ч. 1 ст. 25 Римского Статута). Это означает, что лицо несет ответственность по международному уголовному праву в случае, если оно является исполнителем или иным соучастником преступления, а также если оно покушается на преступление [15].

2. Принцип неотвратимости наказания виновных лиц за международные преступления независимо от их роли в процессе совершения преступления. Согласно этому принципу, уголовному преследованию подлежат лица, независимо от места совершения преступления или их гражданства. Руководители, организаторы, подстрекатели, пособники, участвовавшие в составлении и осуществлении плана, заговора, несут ответственность за все деяния, совершенные любыми лицами в целях осуществления такого плана.

3. Должностное положение подсудимых, и положение в качестве глав государства или ответственных чиновников различных правительственных ведомств не является основанием для освобождения от ответственности или смягчения наказания. Действие подсудимого по распоряжению правительства не может быть рассмотрено, как обстоятельство, исключающее виновность, но может быть рассмотрено, как обстоятельство, смягчающее ответственность.

4. Компетентные должностные власти государств-участников Устава вправе привлекать к судебной ответственности лиц за принадлежность к преступно группе или организации, членом которой является подсудимый.

5. Осуждение виновного лица трибуналом не означает освобождения его от ответственности и наказания за другие преступные деяния, подпадающих под юрисдикцию национальных, военных или оккупационных судов.

6. Допустимость рассмотрения Трибуналом дел в отсутствие обвиняемых лиц в совершении международного преступления.

7. Мотивы преступлений против мира и безопасности человечества не играют никакой роли при юридической оценке деяния, если они «не охватываются определением

данного преступления»[16]. Этот принцип является буквальным воплощением в международном уголовном праве классической римской правовой формулы «нет преступления и наказания без указания на то в законе». В соответствии с Римским Статутом никто не может подлежать ответственности по настоящему Статуту, если только инкриминируемое деяние на момент его совершения не признавалось преступлением, подпадающим под юрисдикцию Суда (ч. 1 ст. 22). Недаром ряд зарубежных авторов называет этот принцип принципом законности (principle of legality).

Подводя итог сказанному, можно утверждать следующее:

1. Международные трибуналы оказали влияние на формирование основ современного международного права, выработали новые принципы, не существовавшие до их принятия, – принципы международного уголовного права и международного уголовного процесса.

2. Нюрнбергский трибунал заложил основы для признания правосубъектности индивида в международном праве. Обозначение в Уставе Нюрнбергского трибунала составов преступлений против мира и человечества, определение индивидуума в качестве самостоятельного субъекта права, несущего самостоятельную ответственность за свои преступные действия, положили начало формированию принципов международного уголовного процесса. Решения Трибунала не теряют своей актуальности и сегодня. Любые попытки их пересмотра, отрицания или искажения должны рассматриваться как нарушение общепризнанных принципов и норм международного права.

Таким образом, международное право после принятия Уставов и Приговоров международных трибуналов характеризуется не только развитием его принципов, но и появлением новых принципов международной уголовной юстиции за совершение международных преступлений, наказание за которые не ограничено никакими сроками давности, принципов, направленных на обеспечение мирного сосуществования государств и всеобщего уважения и защиты прав человека, а также становлением новой отрасли международного права – международного уголовного права и формированием постоянной международной уголовной юстиции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Хрестоматия: Действующее международное право [Текст] / Э.К. Ногойбаева, М. Лейтон, К. Матеева / ред. С. Люстига, А. Баева, Г. Нааматова. – Бишкек: Алтын-Принт, 2012. – 533 с.
2. Малек, Г.К. О компетенции международного уголовного суда [Текст] / Г.К. Малек // Вектор науки ТГУ. Серия: Юридические науки. – 2014 – №2(17). – С. 83.
3. Игнатенко, Г.В. Международное право [Текст] / Г.В. Игнатенко, О.И. Тиунов. – М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА, 1999.
4. Лазарева, И.С. Преступление по международному уголовному праву [Текст] / И.С. Лазарева // Проблемы межгосударственного сотрудничества в борьбе с международными и транснациональными преступлениями: Материалы международной конференции. – Вологда, 2010. – С. 61.
5. Левин, Д.Б. Ответственность государств в международном уголовном праве: учебное пособие [Текст] / Левин Д.Б. – М., 2003. – 318 с.
6. Рабцевич, О.И. Национальное право в деятельности международных уголовных судебных учреждений [Текст] / О.И. Рабцевич // Российский юридический журнал. – 2010. – №2. – С. 40.
7. Конярова, Ж.К. Нюрнбергский процесс: зарождение международных стандартов, гарантирующих право на справедливое судебное разбирательство [Текст] / Ж.К. Конярова, Н.Ю. Решетова // Вестник Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации. – 2011. – №2(22). – С. 19.
8. Фокин, В.И. Нюрнбергский трибунал и международная защита прав человека [Текст] / В.И. Фокин, И.И. Фокина. – С. 121.

9. Режим доступа: <http://jurisprudence.academic.ru>
10. Трайнин, А.Н. Защита мира и уголовный закон [Текст] / А.Н. Трайнин. – М., 1969. – С. 316.
11. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf>
12. Батырь, В.А. Международное гуманитарное право. Учебник [Текст] / В.А. Батырь. – М., 2008. – С. 64.
13. Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Pravo/krash_hrest/
14. Международное гуманитарное право и новые вызовы мировому порядку: Реф. сб. / РАН. ИНИОН. Центр социал. науч.-информ. исслед. [Текст] / Отв. ред. Е.В. Алферова. – М., 2009. – С. 31.
15. Кибальник, А.Г. Современное международное уголовное право. Монография [Текст] / А.Г. Кибальник. – 2-е изд. – М., 2010. – С. 113-115.
16. Дегтерев, А.А. Великие уроки Нюрнберга на современном этапе [Текст] / А.А. Дегтерев // Гуманитарные исследования. – 2010. – №1(33). – С. 206.

Строева Оксана Александровна

Орловский юридический институт Министерства внутренних дел Российской Федерации имени В.В. Лукьянова
Кандидат юридических наук, преподаватель кафедры государственно-правовых дисциплин
302027, г. Орел, ул. Игнатова, д. 2
E-mail: oxana25121989@gmail.com

O.A. STROEVA

**REFRACTION OF PRACTICE OF THE INTERNATIONAL TRIBUNALS
IN THE CONTEMPORARY INTERNATIONAL CRIMINAL LAW**

Individual judgments on specific war crimes and crimes against peace and humanity became the starting point of the formation of new rules of international law. International practice of criminal offenses improved with the development of international relations in accordance with the requirements of the time. Creating a new International Criminal Court is a response to the monstrous crimes of the past, in particular, crimes that were considered during the Nuremberg and Tokyo trials, Tribunal for the Former Yugoslavia and the International Tribunal for Rwanda.

Keywords: *international law, international crime, tribunal, crimes against peace and humanity, war crimes, genocide.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Hrestomatija: Dejstvujushhee mezhdunarodnoe pravo [Tekst] / Je.K. Nogojbaeva, M. Lejton, K. Mateeva / red. S. Ljustiga, A. Baetova, G. Naamatova. – Bishkek: Altyn-Print, 2012. – 533 s.
2. Maleki, G.K. O kompetencii mezhdunarodnogo ugolovnogo suda [Tekst] / G.K. Maleki // Vektor nauki TGU. Serija: Juridicheskie nauki. – 2014 – №2(17). – S. 83.
3. Ignatenko, G.V. Mezhdunarodnoe pravo [Tekst] / G.V. Ignatenko, O.I. Tiunov. – M.: Izdatel'skaja gruppa NORMA-INFRA, 1999.
4. Lazareva, I.S. Prestuplenie po mezhdunarodnomu ugolovnomu pravu [Tekst] / I.S. Lazareva // Problemy mezhgosudarstvennogo sotrudnichestva v bor'be s mezhdunarodnymi i transnacional'nymi prestuplenijami: Materialy mezhdunarodnoj konferencii. – Vologda, 2010. – S. 61.

5. Levin, D.B. Otvetstvennost' gosudarstv v mezhdunarodnom ugolovnom prave: uchebnoe posobie [Tekst] / Levin D.B. – M., 2003. – 318 s.
6. Rabceвич, O.I. Nacional'noe pravo v dejatel'nosti mezhdunarodnyh ugolovnyh sudebnyh uchrezhdenij [Tekst] / O.I. Rabceвич // Rossijskij juridicheskiy zhurnal. – 2010. – №2. – S. 40.
7. Konjarova, Zh.K. Njurnbergskij process: zarozhdenie mezhdunarodnyh standartov, garantirujushhih pravo na spravedlivoje sudebnoe razbiratel'stvo [Tekst] / Zh.K. Konjarova, N.Ju. Reshetova // Vestnik Akademii General'noj prokuratury Rossijskoj Federacii. – 2011. – №2(22). – S. 19.
8. Fokin, V.I. Njurnbergskij tribunal i mezhdunarodnaja zashhita prav cheloveka [Tekst] / V.I. Fokin, I.I. Fokina. – S. 121.
9. Rezhim dostupa: <http://jurisprudence.academic.ru>
10. Trajnin, A.N. Zashhita mira i ugolovnyj zakon [Tekst] / A.N. Trajnin. – M., 1969. – S. 316.
11. Rezhim dostupa: <http://dic.academic.ru/dic.nsf>
12. Batyr', V.A. Mezhdunarodnoe gumanitarnoe pravo. Uchebnik [Tekst] / V.A. Batyr'. – M., 2008. – S. 64.
13. Rezhim dostupa: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Pravo/krash_hrest/
14. Mezhdunarodnoe gumanitarnoe pravo i novye vyzovy mirovomu porjadku: Ref. sb. / RAN. INION. Centr social. nauch.-inform. issled. [Tekst] / Otv. red. E.V. Alferova. – M., 2009. – S. 31.
15. Kibal'nik, A.G. Sovremennoe mezhdunarodnoe ugolovnoe pravo. Monografija [Tekst] / A.G. Kibal'nik. – 2-e izd. – M., 2010. – S. 113-115.
16. Degterev, A.A. Velikie uroki Njurnberga na sovremennom jetape [Tekst] / A.A. Degterev // Gumanitarnye issledovanija. – 2010. – №1(33). – S. 206.

Stroyeva Oksana Aleksandrovna

Oryol legal institute of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation of V.V. Lukyanov

Candidate of jurisprudence, teacher of department of state and legal disciplines

302027, Orel, Ignatov St., 2

E-mail: oxana25121989@gmail.com

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ **ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ**

УДК 330.322.1

О.Г. ТИМЧУК

ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЖКХ В РАМКАХ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются основные проблемы инновационно-инвестиционного развития жилищно-коммунального хозяйства, кроме того, особое внимание уделено методологическим основам управления жилищно-коммунальной сферой.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, управление, инвестиции, инновации, источники финансирования, методы инновационного развития.

В современных условиях развития национальной экономики главным показателем конкурентоспособности является сочетание инновационного предпринимательства с новыми источниками капитала. Поэтому переход к инновационной модели развития признается одним из наиболее приоритетных в рамках модернизации экономики России.

Задача перехода российской экономики к интенсивному типу роста на основе инновационной экономики требует стимулирования инновационных процессов, ускорения продвижения нововведений во всех ее секторах. Одним из основных вопросов, призванных стимулировать внедрение новых решений в экономику, является вопрос о финансировании инвестиций в инновационную деятельность.

Правительствами РФ и субъектов Федерации разрабатывались и разрабатываются различные инвестиционные программы, предпринимаются меры, направленные на рост инвестиций в различные сферы экономики, не исключением является сфера ЖКХ.

Низкая инвестиционная активность хозяйствующих субъектов связана, прежде всего, с тем, что хозяйствующие субъекты и органы государственного управления оказались методологически и методически не подготовленными для эффективного осуществления инвестиционной и инновационной деятельности. Следует отметить, что в первую очередь это касается органов муниципальных образований.

По мнению ряда числа ученых В.А. Швандар, В.С. Торопцов, В.Я. Горфинкель, низкая инвестиционная активность связана, прежде всего, с отсутствием мер государственной поддержки регулирования данной деятельности, неразвитость форм государственно-частного партнерства, недоступность кредитных ресурсов, пассивность институциональных инвесторов, дисбаланс в использовании методов привлечения инвестиций, неадекватность инвестиционной инфраструктуры и т.д.

В целом, существующая в настоящее время система муниципального управления не позволяет комплексно решать задачи, связанные с повышением эффективности функционирования ЖКХ муниципального образования и снижением воздействия негативных факторов, возникающих в условиях реформы ЖКХ, на социально-экономическое состояние муниципального образования, так как в большей степени она разработана на

уровне отдельных методик, правил и приемов, действенных только в определенных сложившихся условиях.

С учетом изложенного следует констатировать, что разработка эффективной системы управления ЖКХ на муниципальном уровне является актуальной проблемой, как в теоретическом, так и в практическом плане.

В настоящее время основным документом, регулирования и управления ЖКХ является Конституция РФ (ст. 132), Жилищный кодекс РФ, ФЗ» от 06.10.2003 г. № 131 ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации.

Принятие в 2005 г. Жилищного кодекса РФ обусловило активизацию процесса преобразования отрасли с целью формирования эффективных механизмов экономических отношений субъектов рынка ЖКХ на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Жилищный кодекс РФ в своих статьях (12-14) уточняет компетенцию: органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления в области жилищных отношений. В представленных статьях определены основные функции, полномочия органов управления ЖКХ.

На федеральном уровне к органам исполнительной власти, осуществляющим управление ЖКХ, относятся Правительство РФ, Минрегион России, Росстрой и Ростехнадзор. Функции государственного контроля за деятельностью органов, занятых эксплуатацией, содержанием и ремонтом жилья и предоставлением населению жилищно-коммунальных услуг, возложены на Государственную жилищную инспекцию Российской Федерации.

Она состоит из Главной государственной жилищной инспекции и государственных жилищных инспекций субъектов Федерации. Учитывая особую значимость стабильности функционирования ЖКХ как системы жизнеобеспечения, дальнейшего повышения качества коммунальных услуг, а также постоянный рост правонарушений в сфере ЖКХ, утверждается, что функции государственного контроля, осуществляемого в ЖКХ, требуют усиления их правовой регламентации и совершенствования юрисдикционной деятельности государственных органов.

На региональном уровне реализацию функций публичной власти в сфере ЖКХ осуществляет администрация субъекта Российской Федерации. Как орган исполнительной власти общей компетенции администрация обеспечивает организацию исполнения единой государственной жилищной политики, осуществление связи органов государственной власти с органами местного самоуправления, регулирование, информационно-правовое обеспечение, финансирование, контроль и надзор. Органами отраслевой компетенции в сфере ЖКХ являются ее структурные подразделения (департаменты, комитеты), находящиеся в подчинении заместителей главы администрации.

Вместе с тем остается актуальной проблема выбора модели органа ЖКХ отраслевой компетенции – самостоятельный орган управления или «орган в органе». В настоящее время единого решения на региональном уровне эта проблема пока не нашла. В ряде субъектов Федерации отраслевое управление ЖКХ осуществляет отдел в структуре комитета, главного управления, управления, департамента, что является аналогией управления ЖКХ на федеральном уровне.

Современная система региональных органов исполнительной власти в сфере ЖКХ общей и отраслевой компетенции отличается значительным разнообразием как в количестве, так и в формах составляющих их органов, что делает их классификацию весьма

затруднительной. Их компетенционные функции не позволяют определить главное назначение органа управления.

На муниципальном уровне функции контроля за деятельностью предприятий ЖКХ возложены на главу муниципального образования.

Развитие малого и среднего бизнеса, государственного частного партнерства – одни из перспективных направлений устойчивого социально-экономического развития муниципальных образований, позволяющее обеспечить в них инновационную деятельность.

Создание условий для притока инновационно-инвестиционных ресурсов могло бы кардинально изменить финансовое положение ЖКХ муниципальных образований и обеспечить развитие и совершенствование механизмов реализации жилищно-коммунальных проектов.

Регулирование инновационных и инвестиционных процессов посредством формирования системы инновационного развития ЖКХ для реализации целей долгосрочного становления и преумножения потенциала национальной экономики достигается созданием и развитием социальных жилищно-коммунальных учреждений, планомерной, целенаправленной организацией внешней среды, обеспечивающих их эффективное функционирование в плане обеспечения условий стратегического развития национальной экономики за счет создания комфортных условий проживания и жизнедеятельности населения страны.

Исследователи традиционно при построении системы инновационного развития ЖКХ для обеспечения возможностей долгосрочного развития национальной экономики выделяют четыре уровня системы инновационного развития:

- федеральные;
- региональные (цели самостоятельных субъектов РФ – республики, края, области);
- территориальные (муниципальные районные, сельские);
- уровень непосредственного восприятия жилищно-коммунальной услуги.

Методологической основой управления на государственном уровне является прогнозирование научно-технического и технологического процесса, комплексное исследование экономико-социальной структуры общества, анализ мировых тенденций развития ЖКХ, планирования и создания системы критериев, технологий, учреждений, способствующих оптимальному развитию ЖКХ.

Региональный уровень формирования инновационного развития ЖКХ представляет собой внутригосударственную систему инновационных и инвестиционных отношений между региональными учреждениями ЖКХ, включающую территориально разбросанные учреждения ЖКХ.

Жилищно-коммунальные структуры регионального уровня проектируются для выполнения функций, определенных государством и региональными особенностями (муниципальным заказом).

На региональном уровне в рамках формирования системы инновационного развития осуществляются следующие функции:

- 1) конструирование инновационных и инвестиционных процессов ЖКХ как целенаправленных действий, учитывающих государственную политику развития ЖКХ.
- 2) подготовка и внедрение нормативных документов регионального уровня.

Взаимодействие региональной системы инновационного развития ЖКХ с нижеследующим территориальным уровнем, который образуют конкретные жилищно-

коммунальные учреждения, осуществляется через специальные институты например, комитеты ЖКХ.

Территориальный уровень управления инновационными процессами характеризуется горизонтальными и вертикальными отношениями внутри структуры жилищно-коммунальных учреждений муниципального образования. Конкретные управленческие воздействия имеют организационно-управленческий характер и адаптируют требования нормативных источников к условиям региона; нормативные и организационные документы носят рекомендательный характер.

Таким образом, основной целью государственного участия в инновационном развитии и управлении ЖКХ, в том числе муниципального образования является комплексное решение проблемы перехода к устойчивому функционированию и развитию жилищно-коммунальной сферы.

На наш взгляд основными задачами государственного участия в инновационном развитии и управлении ЖКХ муниципального образования являются:

1) создание условий для развития жилищного и жилищно-коммунального секторов экономики муниципального образования и повышения уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства и развития финансово-кредитных институтов рынка жилья;

2) создание условий для приведения жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры в соответствие со стандартами качества, обеспечивающими комфортные условия проживания;

3) обеспечение доступности жилья и жилищно-коммунальных услуг в соответствии с платежеспособным спросом граждан и стандартами обеспечения жилыми помещениями.

Решение этих задач, может быть обеспечено путем реализации комплекса нормативных, организационных и финансовых мер. Для этого необходимо на муниципальном уровне обеспечить условия для развития конкурентного бизнеса в сфере управления, разработать механизм взаимодействия с органами местного самоуправления, так же необходимо развивать финансовые институты с целью привлечения инвестиций, в частности через систему государственного частного партнерства.

В практике инновационного развития и инвестиционного обеспечения ЖКХ муниципального образования предусмотрено использование следующих методов (табл. 1).

Основой организации инновационных и инвестиционных процессов в отрасли остается система бюджетного дотирования предприятий ЖКХ муниципальных образований.

Новая система экономических отношений в ЖКХ муниципальных образований и совершенствование механизмов реализации жилищно-коммунальных проектов предполагает принципиальное изменение, как функций ее участников, так и механизмов их взаимодействия и организации инновационных и инвестиционных процессов. Но для этого необходимо учитывать специфику инвестирования и внедрения инновационных процессов в ЖКХ муниципальных образований.

Среди программных мероприятий, отражающих цели государственного участия в инновационном развитии и управлении ЖКХ муниципального образования, наиболее важными являются:

1) разработка проектов нормативных правовых актов и иных документов по реализации Жилищного кодекса РФ в части управления многоквартирными домами, установления требований к содержанию общего имущества многоквартирных домов, требований к жилым помещениям;

2) создание нормативной правовой базы по регулированию вопросов, связанных с административной ответственностью собственников помещений за содержание индивидуальных домов и общего имущества многоквартирных домов;

3) формирование нормативной правовой и методической базы для финансирования модернизации и капитального ремонта многоквартирных домов, организации регулирования учета потребления и оплаты коммунальных ресурсов в индивидуальных и многоквартирных домах при наличии коллективных и/или индивидуальных приборов учета, организации эффективного тарифного регулирования организаций коммунального комплекса, определения особенностей оборота муниципального имущества в коммунальной сфере, финансирования инвестиционных программ развития коммунальной инфраструктуры и заключения концессионных соглашений в жилищно-коммунальном секторе.

Таблица 1 – Методы инновационного развития

№ п/п	Наименование метода	Характеристика метода
1	системный метод	когда процессы инновационного развития и инвестиционного обеспечения выстраиваются на основе построения структурированной иерархии мероприятий
2	процессный метод	когда в основу инновационного развития и инвестиционного обеспечения закладываются возможности инжиниринга основных бизнес-процессов предприятия ЖКХ муниципального образования так, чтобы это обеспечивало оптимизацию ресурсной базы оказания жилищно-коммунальных услуг
3	ситуационный метод	когда инновационное развитие и инвестиционное обеспечение выстраивается на основе отслеживания конъюнктуры, сложившейся на рынке оказания жилищно-коммунальных услуг
4	стоимостной метод	когда в основу организации мероприятий инновационного развития и инвестиционного обеспечения закладываются процедуры моделирования рентабельности и эффективности использования капитала при развитии жилищно-коммунальных предприятий
5	ресурсно-потенциальный метод	когда процессы инновационного развития и инвестиционного обеспечения закладываются на основе отслеживания сбалансированности внутренних ресурсов и внешних возможностей и на этой основе выстраивается сложная структура горизонтальных и вертикальных взаимодействий предприятий ЖКХ
6	программно-целевой метод	реализуется в ЖКХ муниципального образования при составлении долгосрочных программ инвестиционного обеспечения проектов инновационного развития
7	проектный метод	реализуется в ЖКХ муниципального образования применительно к построению проектов инновационного развития и их инвестиционного обеспечения

При этом необходимо учитывать:

- место отрасли ЖКХ в общей системе рыночного хозяйствования;
- место данной отрасли как подсистемы в отраслевой системе;
- взаимоотношения внутри отрасли ЖКХ между субъектами разных форм собственности.

Одной из главных задач муниципального управления системой ЖКХ является организация предоставления коммунальных услуг и содействие самоуправлению граждан по месту жительства.

Собственные полномочия местного самоуправления для решения вопросов местного значения в сфере ЖКХ устанавливаются «Законом об организации местного самоуправления» № 131 ФЗ. Вместе с тем правовым закреплением полномочий местного самоуправления в сфере ЖКХ служат иные федеральные и региональные законы, отраслевые законодательные акты, в том числе и кодифицированного характера (ЖК РФ), уставы муниципальных образований.

В этих условиях задача местных органов власти заключается в разработке комплекса мер, способствующих повышению инвестиционной привлекательности ЖКХ муниципальных образований, в том числе:

1. Создание правовой среды по инвестиционному проектированию в сфере ЖКХ, учитывающей территориальные особенности.
2. Организация конкурсов инвестиционных проектов и отбор наиболее эффективных и конкурентоспособных предложений.
3. Контроль за процессом реализации инвестиционных проектов.
4. Содействие практической реализации эффективных инвестиционных проектов (налоговые льготы, поручительства, гарантии, финансовая помощь в виде дотаций, субсидий, бюджетных ссуд и др.).
5. Создание информационной базы об экономическом потенциале муниципального образования, состоянии ЖКХ и его предприятий.

Следовательно, управление ЖКХ относится к ведению федеральных органов власти, а так же субъектов РФ и органов местного самоуправления, при этом, участие государства заключается в нормативном регулировании, координации, контроле и обеспечении прав и законных интересов субъектов управления, определении приоритетов в структурной политике, лицензировании, регистрации и пр.

Одной из основных проблем ЖКХ является дефицит финансовых ресурсов. Предприятия отрасли не только не в состоянии профинансировать текущую деятельность отрасли, но так же обеспечить модернизацию основных фондов. Деятельность большинства предприятий ЖКХ, на протяжении достаточно длительного периода убыточна.

Главная задача в экономике ЖКХ – улучшение экономической работы отрасли с целью повышения эффективности использования средств, выделяемых на ее развитие и содержание, а так же снижение темпов роста эксплуатационных затрат.

Являясь важной частью национального хозяйства страны ЖКХ требует выделение на свое содержание и развитие значительного объема финансовых ресурсов.

Основными источниками финансирования организаций ЖКК РФ являются:

- платежи коммерческих предприятий, пользующихся услугами ЖКХ;
- платежи бюджетных организаций – потребителей коммунальных услуг;
- платежи граждан – потребителей коммунальных услуг;
- дотации федерального бюджета;

– дотации региональных бюджетов.

Предприятия ЖКХ по-прежнему остаются одним из крупнейших бюджетополучателей. Во многих городах и муниципальных образованиях эти расходы составляют до 40 % от бюджетов.

Расходы консолидированного бюджета на ЖКХ по субъектам Сибирского федерального округа представлены на рисунке 1.

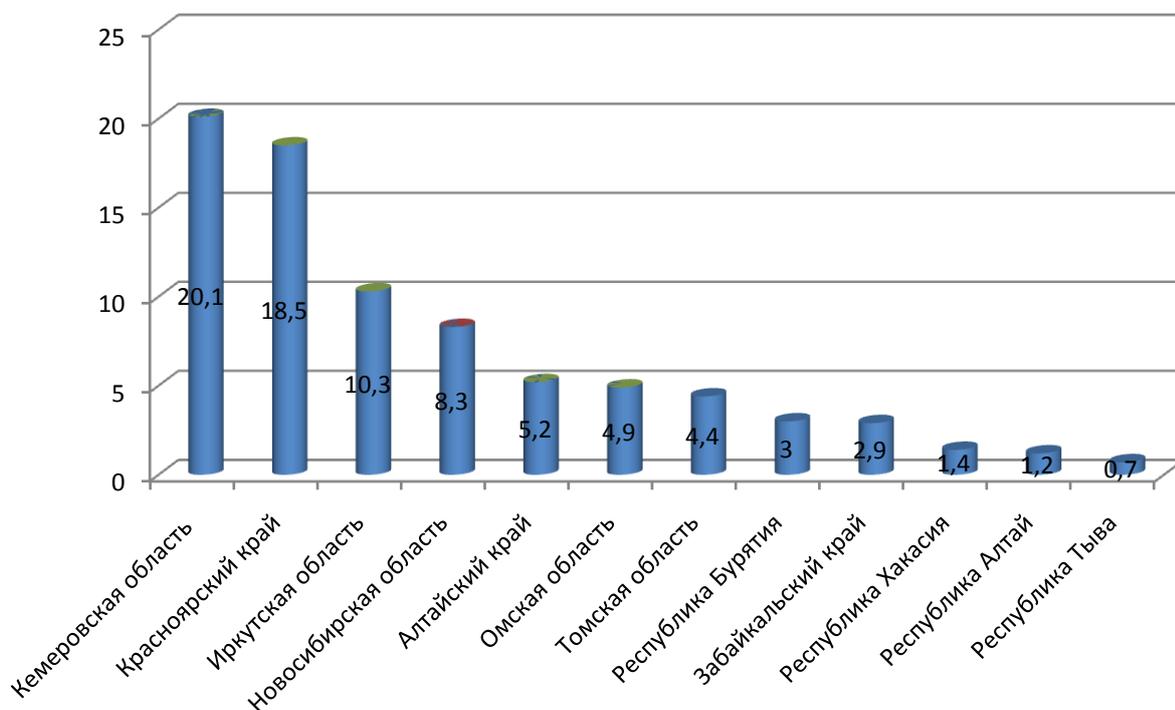


Рисунок 1 – Расходы консолидированного бюджета на ЖКХ по субъектам СФО в 2014г, млрд. рублей

На представленном рисунке 1 видно, что расходы консолидированного бюджета субъектов Сибирского федерального округа (СФО) в 2014 г. распределялись по областям не равномерно, это свидетельствует о том, что администрация областей без поддержки бюджетных средств на отрасли ЖКХ в современных условиях не может осуществлять качественных нововведений и постоянно нуждается в бюджетных средствах.

На рисунке 2 представлены данные свидетельствующие о расходах федерального бюджета на душу населения по СФО на душу населения, представленный рисунок наглядно показывает, что расходы консолидированного бюджета на душу населения так же не равномерны.

Особенностью финансов ЖКХ является наличие непосредственных финансовых отношений с публичной властью в виде бюджетных средств.

Денежные средства поступают прямо или косвенно ЖКХ из бюджетов всех уровней государственной власти: федеральный бюджет, бюджеты субъектов РФ, местные бюджеты.

Бюджетные средства поступают в виде дотаций на покрытие убытков от предоставления услуг населению по тарифам ниже экономически обоснованных, а так же в виде инвестиционных средств на воспроизводство основных средств.

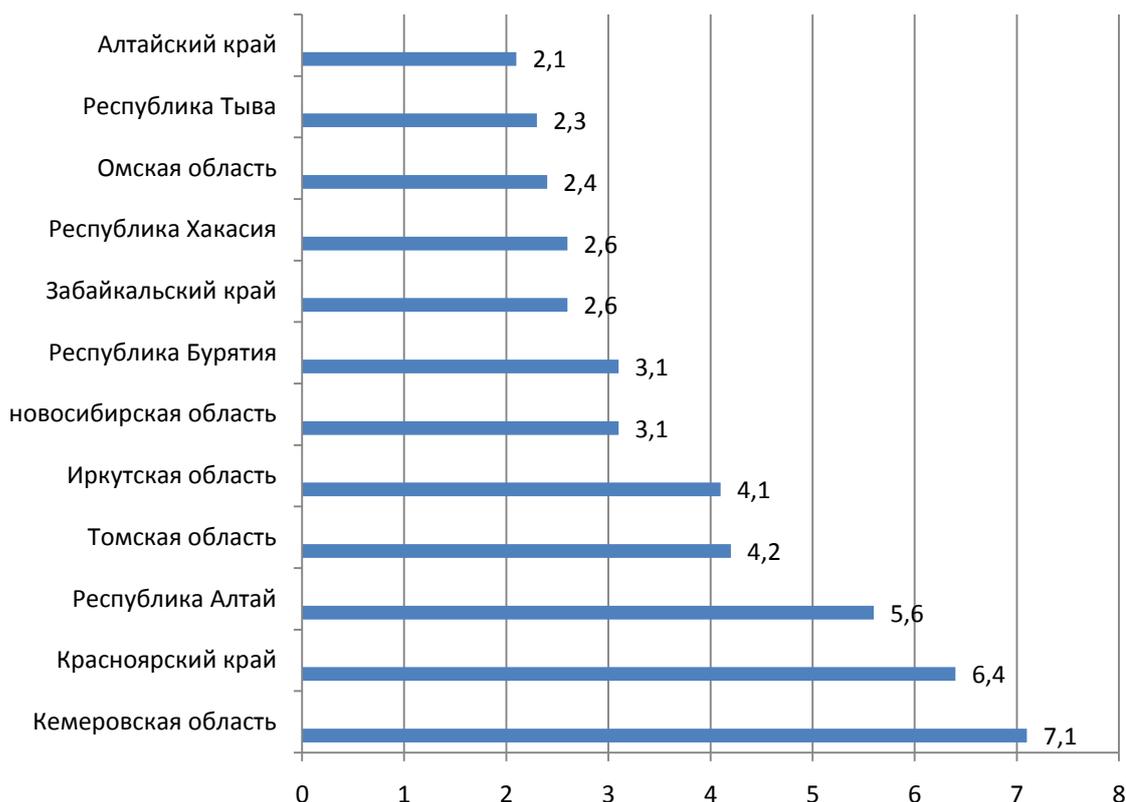


Рисунок 2 – Расходы консолидированного бюджета на ЖКХ на душу населения по субъектам СФО в 2014г, тыс. руб.

Таким образом, в современных условиях в системе инновационного развития ЖКХ России каждый элемент имеет очень весомое значение. Правовое и нормативное обеспечение, тарифная политика – это самые важные и проблемные элементы. Они являются социально-экономической стороной этих отношений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Жилищный кодекс РФ [Текст] // Российская газета. – 2005. – № 1.
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: закон ФС РФ [Текст] // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 40.
3. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: закон РФ [Текст] // Российская газета. – 1999. – № 41-42.
4. Гедич, Т.Г. Государственное регулирование инновационной деятельности: монография [Текст] / Т.Г. Гедич. – Иркутск: Изд-во ИрГТУ, 2008. – 187 с.
5. Инвестиции в инновации: учеб. пособ. [Текст] / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов. – 2-е изд. – М.: Изд-во «Дашков и К°», 2011. – 238 с.
6. Институт прямых инвестиций. Инвестиционные возможности России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ivg.ru/ipi.shtml>.
7. Информационный портал об инновационном бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.innovbusiness.ru/>.
8. Министерство экономического развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minrec/main>.

Тимчук Оксана Григорьевна

Иркутский национальный исследовательский технический университет

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономической теории и финансов»

664074, г. Иркутск, ул. Лермонтова 83

E-mail: oksana-timchuk@yandex.ru

O.G. TIMCHUK

INVESTMENT DEVELOPMENT OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES WITHIN MODERNIZATION OF NATIONAL ECONOMY

The article addresses the major challenges of innovation and investment development of HCS. It also focuses on the methodological basis of management of HCS.

Keywords: HSC, management, investment, innovation, funding sources, innovative development methods.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Zhilishhnyj kodeks RF [Tekst] // Rossijskaja gazeta. – 2005. – № 1.
2. Ob obshhix principah organizacii mestnogo samoupravlenija v Rossijskoj Federacii: zakon FS RF [Tekst] // Sobranie zakonodatel'stva RF. – 2003. – № 40.
3. Ob investicionnoj dejatel'nosti v Rossijskoj Federacii, osushhestvljaemoj v forme kapital'nyh vložhenij: zakon RF [Tekst] // Rossijskaja gazeta. – 1999. – № 41-42.
4. Gedich, T.G. Gosudarstvennoe regulirovanie innovacionnoj dejatel'nosti: monografija [Tekst] / T.G. Gedich. – Irkutsk: Izd-vo IrGTU, 2008. – 187 s.
5. Investicii v innovacii: ucheb. posob. [Tekst] / K.V. Baldin, I.I. Perederjaev, R.S. Golov. – 2-e izd. – M.: Izd-vo «Dashkov i K^o», 2011. – 238 s.
6. Institut prjamyh investicij. Investicionnye vozmožnosti Rossii [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.ivr.ru/ipi.shtml>.
7. Informacionnyj portal ob innovacionnom biznese [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.innovbusiness.ru/>.
8. Ministerstvo jekonomičeskogo razvitija [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>.

Timchuk Oksana Grigoryevna

Irkutsk national research technical University

Candidate of economic Sciences, associate Professor of Department «Economic theory and Finance»

664074, Irkutsk, Lermontov St., 83

E-mail: oksana-timchuk@yandex.ru

МЕТОДИКА ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПАРАМЕТРИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РАША

Рассмотрена методика производственно-экономической оценки стратегии инновационного развития предприятий, разработанная на основе применения параметрической модели Раша. Определены основные положения теории оценки латентных переменных, выделены этапы проведения оценки и возможность адаптации к исследованию стратегии инновационного развития. Описаны этапы проведения производственно-экономической оценки, сделаны выводы о реализации различных типов стратегий.

Ключевые слова: стратегия, производственно-экономическая оценка, инновационное развитие, оценка стратегии инновационного развития, модель Раша.

Инновационное развитие состоит в непрерывном качественном изменении рационально объединённых элементов инновационной деятельности предприятия, постоянном обновлении связей между ними осуществления инновационных и производственных процессов на основе преобразования внешних и внутренних связей и одновременного роста устойчивости предприятия в целом.

Постановка проблемы. Стратегия инновационного развития предприятия представляет собой общее видение будущего предприятия, показателей его развития и устойчивости на основе реализации различных аспектов его инновационной деятельности. Основной частью стратегии является общий план действий по организации и обеспечению инновационного развития в долгосрочной перспективе. Он основан на концепции и принципах инновационного развития и должен быть определён в соответствии с процессом стратегического развития для разработки, производства и реализации новшеств с учётом имеющихся потенциала и ресурсов и достижения поставленных целей инновационно-производственной деятельности.

Автором разработана методика производственно-экономической оценки стратегии инновационного развития предприятий, основанная на теории оценки латентных переменных и формирования множества оценочных факторов. В качестве количественного метода оценки стратегии предлагается использование параметрической модели Раша [1].

Анализ достижений, в которых предлагается решение проблемы. Выбор подхода, основанного на модели Раша, для решения задачи оценки стратегии инновационного развития обусловлен тем, что понятие эффективности стратегии инновационного развития является типичной латентной переменной, которая оценивается на основании статистических данных, которые можно интерпретировать как индикаторные переменные. Как будет показано ниже, данный подход обладает рядом преимуществ по сравнению с классическими методами оценивания. Рассмотрим основные положения модели Раша оценки латентных переменных применительно к задаче оценки эффективности стратегии инновационного развития [2].

Пусть имеется n стратегий инновационного развития A_1, A_2, \dots, A_n , которые оцениваются с помощью t оценочных факторов. Согласно классическому случаю

применения дихотомической модели Раша, для каждого фактора можно давать только 2 вида оценок эффективности стратегий – положительную и отрицательную. Эти оценки описываются матрицей

$$x_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если фактор } j \text{ положительно влияет на стратегию } i; \\ 0, & \text{если фактор } j \text{ отрицательно влияет на стратегию } i. \end{cases} \quad (1)$$

где x_{ij} – оценки эффективности стратегии инновационного развития.

В качестве латентных переменных будем использовать степень эффективности i -ой стратегии (в логитах) и некоторый показатель, характеризующий выполнимость j -того фактора (в логитах), который можно интерпретировать так: чем меньше данный показатель, тем более выполнимым является фактор, то есть по этому фактору дано больше всего положительных оценок по всей группе стратегий. В такой модели вероятность того, что j -й фактор положительно влияет на i -ю стратегию, определяется логистической функцией:

$$p_{ij} = \frac{e^{\theta_i - \beta_j}}{1 + e^{\theta_i - \beta_j}}, \quad (2)$$

где p_{ij} – вероятность того, что j -й фактор положительно влияет на i -ю стратегию;

θ_i – степень эффективности i -ой стратегии;

β_j – показатель, характеризующий выполнимость j -того фактора.

Для нахождения латентных показателей θ_i и β_j в модели Раша используется статистическое приближение на основании метода максимального правдоподобия (МП-метод) теоретических вероятностей (2) и эмпирических данных (1). В соответствии с МП-методом составляется функция правдоподобия, равная совокупной вероятности того, что эмпирические данные (1) совпадут по вероятности с теоретическими, полученными на основе (2). На практике задачу можно решать на ЭВМ с использованием специализированного программного обеспечения, например Winsteps, RUMM 2020, Facets, Quest, ConQuest, Summary [2].

Описанный подход имеет ряд преимуществ по сравнению с классическими методами оценивания:

1. Оценки эффективности стратегий являются их уникальными свойствами и не зависят от набора факторов, по которым проводится их оценка.
2. Оценки эффективности стратегий измеряются по линейной безразмерной шкале, которую можно легко перевести в любую другую оценочную шкалу.
3. Кроме оценок эффективности стратегий удастся получить оценки выполнимости факторов β , которые также являются их уникальными свойствами и линейны.

Однако данный подход имеет ряд ограничений, существенных для решения поставленной задачи оценки стратегии инновационного развития. Главным из них – ограниченность использования исходных. Оценки стратегий по факторам (1) в модели могут принимать лишь дискретные значения – «0» или «1», что явно недостаточно для решения задачи. Факторы, влияющие на стратегии инновационного развития, как правило, измеряются в натуральных единицах, и их вклад в эффективность стратегии должен быть

непрерывным.

Научная новизна. Для решения задачи оценки стратегии инновационного развития автором предлагается заменить МП-метод на метод наименьших квадратов (МНК), что позволит вместо (1) использовать индикаторные переменные x_{ij} , которые могут непрерывно изменяться в интервале от 0 до 1, и имеющие смысл степени положительного влияния j -го фактора на i -ю стратегию.

В таком подходе оценки θ_i и β_j модели выбираются так, чтобы сумма квадратов отклонений эмпирических данных x_{ij} от теоретических вероятностей (2) была наименьшей. Математически это сводится к минимизации остаточной суммы:

$$S(\theta_i, \beta_j) = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n (u_{ij} - P_{ij})^2 = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \left(u_{ij} - \frac{e^{\theta_i - \beta_j}}{1 + e^{\theta_i - \beta_j}} \right)^2 \rightarrow \min \quad (3)$$

Оценки θ_i и β_j , полученные по данной модели, будут измеряться по линейным шкалам и начало отсчета в них будет неопределенным. Нулевой отсчет шкал можно выбрать так, чтобы средние значения обеих оценок равнялись нулю (как это делается в классической модели Раша). Тогда условие (3) будет дополняться условием нормировки:

$$\sum_i \theta_i = 0; \quad \sum_j \beta_j = 0. \quad (4)$$

Можно использовать иные нормировочные условия: неотрицательности оценок, нормирование на единичную шкалу. Решение задачи оптимизации (3) и (4) можно проводить с использованием надстройки «Поиск решений» MSExcel. Это еще одно преимущество модели, основанной на МНК, позволяющее находить численное решение не с помощью специализированного программного обеспечения, а с помощью доступных вычислительных пакетов программ.

Исследовательская часть. Реализацию модели при решении задачи оценки стратегии инновационного развития предприятий проведем в несколько этапов.

Этап 1. Определение и анализ исходной информации по анализируемым предприятиям. Исходные данные определены автором по промышленным предприятиям Воронежской области, выпускающим продукцию инновационного характера, т.е. обладающим определённым уровнем инновационной активности. Автором сделана выборка предприятий на основе статистических данных по промышленности региона на период с 2012- 2015 г.г. и прогноз на 2016-2017 г.г. Для анализа взяты отчетные данные по развитию промышленности за 2015 г. [7]. Наблюдается инновационная активность в районах – Борисоглебский (ПАО «Борисоглебский котельно-механический завод», ЗАО «Теплохим»), Ольховатском (ПАО Ольховатский сахарный комбинат»), Россошанском (ПАО фирма «Молоко»), а также в г. Воронеже (ЗАО «Гидрогаз», ПАО «ВЗПП-Сборка», ПАО «ВЗПП-Микрон», ПАО «Графское», ЗАО «Тяжмехпресс», ПАО «Электросигнал», ПАО «Воронежсинтезкаучук», ПАО «Электроприбор», ЗАО «Орбита», ПАО «Хлебозавод № 1», «ВМ» - филиал ГКНПЦ им. М.В. Хруничева, ПАО «Концерн «Созвездие»). Отсутствует производство продукции инновационного характера в муниципальных районах – Аннинском, Бобровском, Богучарском, Бутурлиновском, Верхнемамонском, Верхнехавском, Воробьевском, Грибановском, Калачеевском, Каменском, Кантемировском, Каширском,

Лискинском, Нижнедевицком, Новоусманском, Новохопёрском, Острогжском, Павловском, Панинском, Петропавловском, Поворинском, Подгоренском, Рамонском, Репьёвском, Семилукском, Таловском, Терновском, Хохольском, Эртильском, а также в г. Нововоронеж.

Для оценки стратегии инновационного развития предприятий необходимо определить две группы критериев: факторы стратегического инновационного развития и уровни инновационной активности предприятий [3].

В качестве факторов стратегического инновационного развития автором предлагается использование 6 показателей производственно-экономической деятельности: производительность труда, фондоотдача, капиталотдача, выпуск продукции инновационного характера, темп роста производства, коэффициент загрузки производственной мощности [4]. Первые три показателя являются расчётными, по остальным данные берутся на основе статистической информации по работе предприятий муниципальных районов. Все показатели должны быть максимизированы.

Подробная характеристика и формулы расчёта показателей приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели производственно-экономической деятельности

Наименование показателя	Ед. измерения	Формула расчёта
Производительность труда	млн.р./чел	$ПТ = \frac{\text{Оборот за период}}{\text{Среднесписочная численность работающих}}$
Фондоотдача	р./р.	$ФО = \frac{\text{Оборот за период}}{\text{Среднегодовая стоимость основных фондов}}$
Капиталотдача	р./р.	$КО = \frac{\text{Оборот за период}}{\text{Инвестиции в основной капитал}}$
Выпуск продукции инновационного характера	млн.р.	определяется как объём продукции инновационного характера по промышленным видам экономической деятельности
Темп роста производства	%	$ТР = \frac{\text{Объём производства по промышленным видам деятельности за текущий период}}{\text{Объём производства по промышленным видам деятельности за прошлый период}}$ определяется по сопоставимым ценам
Коэффициент загрузки производственной мощности	%	$КЗ = \frac{\text{Число часов, необходимое для выполнения программы выпуска}}{\text{Эффективный годовой фонд времени работы оборудования}}$ определяется по основному виду выпускаемой продукции

Для определения уровней инновационной активности предприятий следует определить основные группы инновационной активности, а затем отнести предприятия к каждой группе по результатам расчёта показателей производственно-экономической деятельности [5].

Группировка предприятий по уровню инновационной активности проводится с учётом следующей шкалы на основе функции желательности [8]:

$$F = \frac{1}{e} \times \sqrt[e]{e}, \quad (5)$$

где e – основание натурального логарифма;

x – значение показателя, характеризующего отличия уровней активности инновационной деятельности (значение показателя x изменяется в пределах от -2,5 до +5).

Функция определена в интервале от нуля до единицы.

В таблице 2 приведена характеристика уровней инновационной активности предприятий и дано их обозначение.

Таблица 2 – Характеристика уровней инновационной активности предприятий

Обозначение уровня инновационной активности	Наименование уровня инновационной активности	Характеристика уровня инновационной активности
УИА макс	максимальный	инновационная активность максимальная, находится в интервале 0,8-1,0
УИА ов	очень высокий	инновационная активность очень высокая, равна 0,63-0,8
УИА в	высокий	инновационная активность высокая, составляет 0,51-0,63
УИА с	средний	инновационная активность находится на среднем уровне, в интервале 0,37-0,51
УИА н	низкий	инновационная активность на низком уровне, равна 0,2-0,37
УИА он	очень низкий	инновационная активность очень низкая, не более 0-0,2
УИА мин	минимальный	инновационная активность отсутствует, равна 0

С учётом полученных результатов расчёта показателей производственно-экономической деятельности автор полагает целесообразным выделить группы предприятий на основе показателя выпуска продукции инновационного характера на основе отчётных данных за 2015 год по промышленным предприятиям.

Этап 2. Выбор стратегий инновационного развития и факторов для их оценки [6].

Автором выделено 8 основных стратегий инновационного развития, для каждой из которых укажем инновационно-активные предприятия Воронежской области, по которым будем брать статистические данные:

A_1 – Интенсивная стратегия инновационного лидера (ОАО «Концерн «Созвездие»);

A_2 – Интенсивная стратегия производственного инвестирования (ОАО «Электросигнал», ЗАО «Тяжмехпресс»);

A_3 – Интенсивная стратегия роста производительности (ОАО «Воронежсинтезкаучук», ОАО «ВЗПП-Микрон», ЗАО «Гидрогаз»);

A_4 – Интенсивная стратегия обновления продукции (ЗАО «Орбита», ЗАО «Теплохим»);

A_5 – Интенсивная стратегия обновления оборудования («ВМЗ»- филиал ГКНПЦ им. М.В. Хруничева, ОАО «ВЗПП-Сборка»);

A_6 – Смешанная стратегия роста загрузки оборудования (ОАО «Борисоглебский

котельно-механический завод», ОАО «Электроприбор»);

A₇ – Смешанная стратегия использования ресурсов (ОАО «Ольховатский сахарный комбинат»);

A₈ – Экстенсивная стратегия роста объёма (ОАО «Графское», ОАО «Хлебозавод № 1», ОАО фирма «Молоко»).

Автором определено 6 оценочных факторов, обозначения которых представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Оценочные факторы производственно-экономической деятельности

Обозначение факторов	Наименование показателей производственно-экономической деятельности
F ₁	Производительность труда
F ₂	Фондоотдача
F ₃	Капиталоотдача
F ₄	Выпуск продукции инновационного характера
F ₅	Темп роста производства
F ₆	Коэффициент загрузки производственной мощности

Этап 3. Получение результатов моделирования и их нормализация.

На основании статистические данные усредненных значений всех факторов для множества предприятий, реализующих ту или иную стратегию инновационного развития [9], получаем матрицу индикаторных переменных x_{ij} , которая представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Оценки стратегий инновационного развития предприятий по факторам

Стратегия \ Фактор	F ₁	F ₂	F ₃	F ₄	F ₅	F ₆
A ₁	4,968	12,18	5,21	19260,0	104,4	100
A ₂	2,136	10,375	73,03	1537,5	107,5	82
A ₃	3,326	4,653	23,36	654,67	124,63	75,67
A ₄	1,795	7,79	45,26	294,4	121,05	68
A ₅	1,118	217,87	6,5	152,7	101,15	72,9
A ₆	0,707	3,965	75,78	75	108,35	78,5
A ₇	6,376	3,05	20,19	20	110,6	100
A ₈	1,497	13,147	82,11	3,8	102,87	68,33

Однако эти данные в модели использовать нельзя, так как индикаторные переменные должны принадлежать отрезку [0; 1]. Поэтому проводится нормализация данных на единичную шкалу и получение значений u_{ij} в случае максимизации и минимизации критериев

$$u_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i(x_{ij})}{\max_i(x_{ij}) - \min_i(x_{ij})}, \quad u_{ij} = \frac{\max_i(x_{ij}) - x_{ij}}{\max_i(x_{ij}) - \min_i(x_{ij})}, \quad (6)$$

где u_{ij} – нормализованные данные.

Для выбранных факторов, определяющих стратегии, они все должны быть максимизированы. В результате нормализации данных получаем таблицу 5.

Таблица 5 – Нормализованные оценки стратегий инновационного развития предприятий по факторам

Стратегия \ Фактор	F ₁	F ₂	F ₃	F ₄	F ₅	F ₆
A ₁	0,752	0,043	0,000	1,000	0,138	1,000
A ₂	0,252	0,034	0,882	0,080	0,270	0,438
A ₃	0,462	0,007	0,236	0,034	1,000	0,240
A ₄	0,192	0,022	0,521	0,015	0,848	0,000
A ₅	0,072	1,000	0,017	0,008	0,000	0,153
A ₆	0,000	0,004	0,918	0,004	0,307	0,328
A ₇	1,000	0,000	0,195	0,001	0,402	1,000
A ₈	0,139	0,047	1,000	0,000	0,073	0,010

Этап 4. Решение задачи на ЭВМ в среде MSExcel. В область ячеек A1-G9 вводим исходные данные в соответствии с таблицей 3. Под значения оценок параметра θ_j выделяем ячейки A12-A19, под оценки β_j выделяем ячейки B11-G11. Вводим в эти ячейки произвольные числа, например единицы. Для расчета слагаемых целевой функции (3) вводим в B12 формулу $= (B2 - EXP(\$A12 - B\$11)) / (1 + EXP(\$A12 - B\$11)) ^ 2$ и с помощью автозаполнения распространяем ее на ячейки B12-G19. Вводим ограничения (4). Для этого в J2 вводим $= CPЗНАЧ(A12:A19)$, а в J3 вводим $= CPЗНАЧ(B11:G11)$. Рассчитываем критерий (3). Вводим в J4 формулу $= СУММ(B12:G19)$.

Вызываем надстройку Excel «Поиск решения» (Solver). Указываем в поле оптимизации целевой функции ссылку на J4, ставим переключатель оптимизации на «минимум», в поле «Изменяя ячейки переменных» делаем ссылку на A12-A19 и B11-G11. Для нормализации оценок по условию (4) убираем флажок напротив «Сделать переменные без ограничений неотрицательными» и в качестве ограничений вводим J2=0 и J3=0.

Запускаем надстройку, получаем значения оценок параметров, которые приведены в таблице 6.

Таблица 6 – Оценки параметров θ_i и β_j

Наименование параметров	Значения параметров							
	Стратегии инновационного развития - параметр θ	20,556	-2,688	-1,954	-2,681	-7,263	-2,976	0,330
Факторы выбора стратегии - параметр β	-1,509	4,369	-4,052	5,230	-2,636	-1,401	X	X

Обоснование полученных результатов. В результате решения задачи видно, что наиболее эффективными являются стратегии A₁ и A₇, а именно интенсивная стратегия инновационного лидера, которую рекомендовано использовать ОАО «Концерн «Созвездие», и смешанная стратегия использования ресурсов, выделенную для ОАО «Ольховатский

сахарный комбинат».

Если анализировать факторы выбора стратегии, то F2 и F4 оказывают наибольшее влияние на эффективность стратегий развития инновационно-активных предприятий, т.е. показатели фондоотдачи и выпуска продукции инновационного характера.

Выводы по результатам исследования. Методический подход к производственно-экономической оценке стратегии инновационного развития представляет собой совокупность взаимосвязанных инструментов стратегического инновационного управления, которые позволяют эффективно сформировать производственно-экономические показатели и реализовать стратегию инновационного развития на основе сочетания форм, методов и практических способов расчёта стратегических показателей инновационного развития. Перспективы применения разработанной методики связаны с возможностью определения влияния большего числа факторов выбора стратегии инновационного развития, а также с учётом результатов оценки параметров возможности прогнозирования динамики показателей производственно-экономической деятельности предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гибсон, У. Факторный, латентно-структурный и латентно-профильный анализ [Текст] / У. Гибсон // Математические методы в социальных науках / Под ред. П. Разальсфельда, Н. Генри; Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1997. – С. 9-41.
2. Моисеев, С.И. Модель Раша оценки латентных переменных, основанная на методе наименьших квадратов [Текст] / С.И. Моисеев // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – № 2.1 (16). – С. 166-172.
3. Индикаторы инновационного развития экономических систем [Текст] / Ю.П. Анисимов, С.В. Шапошникова, О.Ю. Бочарникова // Организатор производства. – 2007. – № 3. – С. 54-56.
4. Жукова, Е.А. Концептуальные подходы к оценке эффективности корпоративной интеграции [Текст] / Е.А. Жукова // Экономинфо. – 2014. – № 22. – С.29-33.
5. Персиянов, Г.Г. Сбалансированное развитие экономических систем при освоении инноваций [Текст] / Г.Г. Персиянов, В.Б. Артеменко // Финансы. Экономика. Стратегия. Серия «Инновационная экономика: человеческое измерение». – Воронеж. – 2012. – № 12. – С. 13-16.
6. Енина, Е.П. Инновационная парадигма научного обоснования управления машиностроительным комплексом РФ [Текст] / Е.П. Енина // Организатор производства. – 2012. – №4(55). – С.77-80.
7. Зенина, Г.Д. Социальное развитие предприятий, ориентированных на инновации [Текст] / Г.Д. Зенина // Управление инновационной деятельностью / Ю.П. Анисимов, Ю.В. Журавлев, С.В. Свиридова, И.В. Усачева: Монография в 4 книгах. – Воронеж: ВГУИТ, ВГТУ, 2011. – С. 460-478.
8. Фокина, О.М. Использование реальных опционов для оценки инвестиционных решений [Текст] / О.М. Фокина // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2009. – № 3 (71). – С. 345-350.
9. Каблашова, И.В. Резервы совершенствования организации производства с учётом требований к качеству процессов [Текст] / И.В. Каблашова // Организатор производства. – 2011. – Т. 51. – № 4. – С. 76-80.

Свиридова Светлана Викторовна

Воронежский государственный технический университет

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления на предприятии машиностроения

394026, г. Воронеж, Московский проспект, д. 14

E-mail: svsh1977@mail.ru

S.V. SVIRIDOVA

TECHNIQUE OF A PRODUCTIVE AND ECONOMIC ASSESSMENT OF STRATEGY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES WITH USE OF PARAMETRICAL RASCH MODEL

The technique of a productive and economic assessment of strategy of innovative development of the enterprises developed on the basis of application of parametrical model Russia is considered. Basic provisions of the theory of an assessment of latent variables are defined, stages of carrying out an assessment and possibility of adaptation to research of strategy of innovative development are allocated. Stages of carrying out a productive and economic assessment are described, conclusions are drawn on realization of various types of strategy

Keywords: *strategy, productive and economic assessment, innovative development, assessment of strategy of innovative development, RaschModel.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Gibson, U. Faktornyj, latentno-strukturnyj i latentno-profil'nyj analiz [Tekst] / U. Gibson // Matematicheskie metody v social'nyh naukah / Pod red. P. Razal'sfel'da, N. Genri; Per. s angl. – M.: Progress, 1997. – S. 9-41.
2. Moiseev, S.I. Model' Rasha ocenki latentnyh peremennyh, osnovannaja na metode naimen'shij kvadratov [Tekst] / S.I. Moiseev // Jekonomika i menedzhment sistem upravlenija. – 2015. – № 2.1 (16). – S. 166-172.
3. Indikatory innovacionnogo razvitija jekonomicheskijh sistem [Tekst] / Ju.P. Anisimov, S.V. Shaposhnikova, O.Ju. Bocharnikova // Organizator proizvodstva. – 2007. – № 3. – S. 54-56.
4. Zhukova, E.A. Konceptual'nye podhody k ocenke jeffektivnosti korporativnoj integracii [Tekst] / E.A. Zhukova // Jekonominfo. – 2014. – № 22. – S.29-33.
5. Persijanov, G.G. Sbalansirovannoe razvitie jekonomicheskijh sistem pri osvoenii innovacij [Tekst] / G.G. Persijanov, V.B. Artemenko // Finansy. Jekonomika. Strategija. Serija «Innovacionnaja jekonomika: chelovecheskoe izmerenie». – Voronezh. – 2012. – № 12. – S. 13-16.
6. Enina, E.P. Innovacionnaja paradigma nauchnogo obosnovanija upravlenija mashinostroitel'nyh kompleksom RF [Tekst] / E.P. Enina // Organizator proizvodstva. – 2012. – №4(55). – S.77-80.
7. Zenina, G.D. Social'noe razvitie predpriyatij, orientirovannyh na innovacii [Tekst] / G.D. Zenina // Upravlenie innovacionnoj dejatel'nost'ju / Ju.P. Anisimov, Ju.V. Zhuravlev, S.V. Sviridova, I.V. Usacheva: Monografija v 4 knigah. – Voronezh: VGUI, VGTU, 2011. – S. 460-478.
8. Fokina, O.M. Ispol'zovanie real'nyh opcionov dlja ocenki investicionnyh reshenij [Tekst] / O.M. Fokina // Vestnik Tambovskogo universiteta. Serija: Gumanitarnye nauki. – 2009. – № 3 (71). – S. 345-350.
9. Kablashova, I.V. Rezervy sovershenstvovanija organizacii proizvodstva s uchjotom trebovanij k kachestvu processov [Tekst] / I.V. Kablashova // Organizator proizvodstva. – 2011. – T. 51. – № 4. – S. 76-80.

Sviridova Svetlana Viktorovna

Voronezh state technical university

Candidate of Economic Sciences, the associate professor, the associate professor of economy and management at the enterprise of mechanical engineering

394026, Voronezh, Moskovsky Avenue, 14

E-mail: svsh1977@mail.ru

УДК 338.2:681.51

Е.В. РИБОКЕНЕ, В.Н. СКУРИХИН

ОСНОВНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОТРАСЛИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье проведен анализ современного состояния развития малого и среднего предпринимательства в отрасли разработки программного обеспечения в Российской Федерации, а также рассмотрены принимаемые меры для поддержки разработчиков программного обеспечения, эффективного взаимодействия частного предпринимательства и государства. Итогом проведенного анализа стали предложения по совершенствованию поддержки российских производителей программного обеспечения. Выполненный анализ результатов реализуемых в рамках «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», позволяет увидеть целостную картину развития данного сектора и выявить дальнейшие направления государственной политики по его развитию.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, частное предпринимательство, конкурентоспособность, государственная поддержка, Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.*

*«Западные санкции создают стимул для диверсификации российской экономики, создания собственных разработок, в том числе отечественного программного обеспечения для оборонной и гражданской сфер – РИА Новости» [1]
(Из заявления Президента Российской Федерации В.В. Путина на встрече в Сарове с молодыми учеными 19 сентября 2014 года)*

На современном этапе развития экономического развития инновационный бизнес в сфере разработки программного обеспечения вызывает наибольший интерес в Российской Федерации. Темпы развития и структура российского сектора разработки программного обеспечения не отвечают в полной мере потребностям системы обеспечения национальной безопасности и растущему спросу со стороны ряда сегментов предпринимательского сектора на передовые технологии [2].

«Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» определяет лидирующие позиции, на которые необходимо претендовать. Наряду с производством авиакосмической техники и применением нанотехнологий в «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» перечислена так же и отрасль разработки программного обеспечения [2].

Одним из приоритетных направлений экономической реформы, производимой в настоящее время в Российской Федерации, является становление и развитие малого и среднего бизнеса. В рамках стратегии инновационного развития предусмотрено стимулирование инноваций и поддержка создания новых инновационных компаний. Программой стратегии предусмотрено предоставление финансовой поддержки, в том числе и

по направлениям проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Так же программой предусмотрено финансирование услуг по патентованию и сертификации выпускаемой продукции и внедрению программного обеспечения [2].

На 16 декабря 2015 г. при Минкомсвязи было аккредитовано 5530 организации, осуществляющие деятельность в области информационных технологий . Большинство из этих организаций являются софтверными компаниями или государственными структурами , которые осуществляют разработку программного обеспечения (ПО). Однако там много компаний, которые правильнее считать системными интеграторами или дистрибьюторами ПО. Они также, как правило, имеют штат программистов , дорабатывают и настраивают различные системы, но все же софтверными компаниями (производителями ПО) их назвать нельзя. Кроме того, некоторые холдинги, которые аккредитовали в Минкомсвязи несколько компаний, входящих в холдинг, учитываются как одна компания, поскольку они имеют общее управление и общие показатели по выручке и экспорту (Рис. 1).

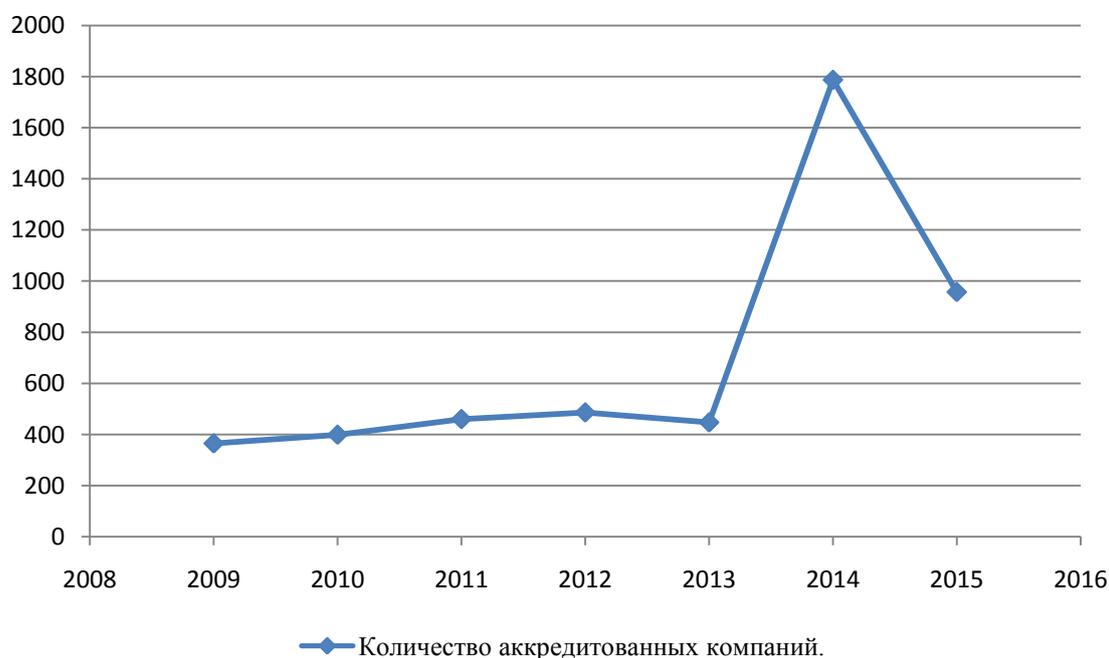


Рисунок 1 – Количество аккредитованных в Минкомсвязи компаний, созданных в последние 7 лет

В соответствии с Положением о государственной аккредитации организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий, утверждённым постановлением Правительства Российской Федерации от 6 ноября 2007 года №758, государственную аккредитацию может получить российская организация, осуществляющая деятельность в области информационных технологий, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности [3].

При условии, что данная организация осуществляет разработку и реализацию программ для ЭВМ и баз данных на материальном носителе или в электронном виде по каналам связи независимо от вида договора и (или) оказывает услуги (выполняет работы) по адаптации программ ЭВМ и баз данных (программных средств и информационных продуктов вычислительной техники), установке, тестированию и сопровождению программ ЭВМ и баз данных [3].

Показатель количества основных направлений деятельности и выявленных тенденций развития индустрии в 2014 г. резко уменьшился. Так же прогнозируется дальнейшее уменьшение этого показателя в 2015 году. Уменьшение числа основных направлений деятельности компаний говорит о повышении специализации бизнеса в тех направлениях, в которых у них есть наибольшие компетенции и которые гарантируют более устойчивое рыночное положение. Снижение числа выявленных тенденций в индустрии может говорить об уменьшении определённости по отношению к происходящему и будущему в представлениях менеджеров российских софтверных компаний.

По данным ассоциаций разработчиков программного обеспечения показатели направлений, развиваемых среднестатистической софтверной компанией, больше единицы, многие исследуемые компании определили хотя бы одно основное направление для себя, и отметили хотя бы одну основную тенденцию, характерную для отрасли. Тем не менее, некоторое повышение неопределённости по сравнению с прошлым годом очевидно. В условиях политической напряжённости в мире и кризиса в России оно вполне объяснимо.

Рассмотрим динамику количества основных направлений деятельности и тенденций на одну софтверную компанию (Рис. 2).

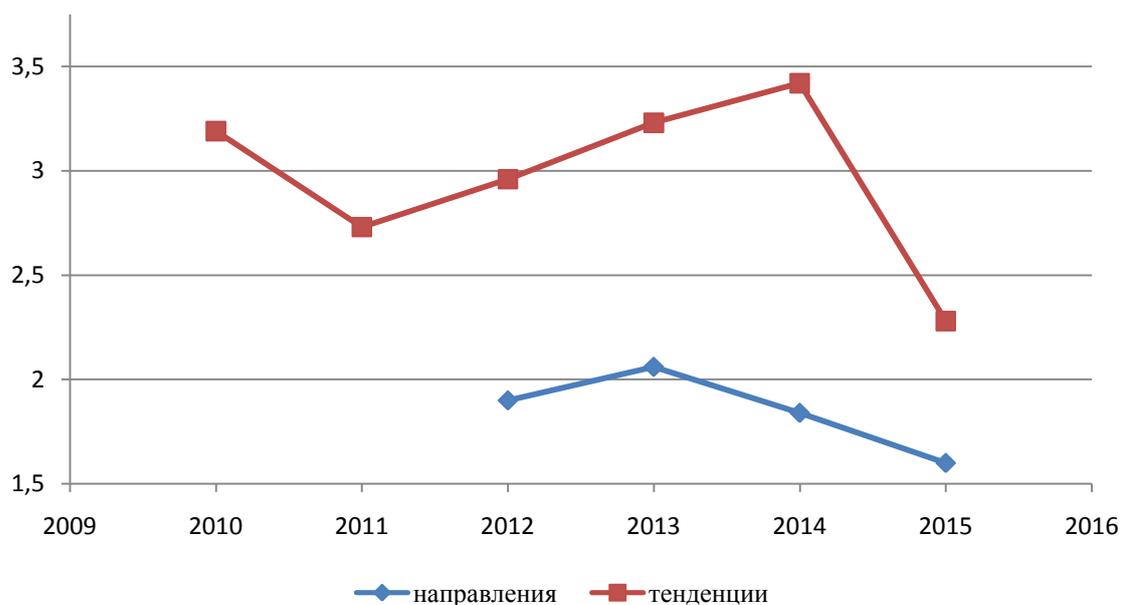


Рисунок 2 – Динамика количества основных направлений деятельности и тенденций софтверных компаний*

*составлено по данным НИП «РУССОФТ» (www.russoft.ru)

В условиях повывисшейся неопределённости компании наблюдается снижение инвестиций в новые центры разработки. Софтверные компании инвестируют в набор персонала в уже существующие подразделения.

Необходимо принимать во внимание тот факт, что к 2008-2010 гг. завершилось формирование конкурентных позиций компаний в российской индустрии разработки программного обеспечения. Определилась группа лидеров рынка, которые превратились в глобальные корпорации, имеющие офисы продаж на всех ведущих рынках и разветвлённую

сеть центров разработки в России и других странах.

Стабилизировалась доля малых предприятий в совокупных доходах и совокупном экспорте, за счёт значительного роста их количества.

Важным аспектом процесса государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в сфере разработки программного обеспечения является мониторинг современного состояния развития данного сектора.

Российский рынок информационно -коммуникационных технологий продолжает развиваться даже при значительном сокращении общего объёма продаж . Аналитики исследовательских компаний говорят даже о драматическом падении р ынка информационных технологий (ИТ) России и, естественно, о кризисе. Такие авторитетные в мире аналитические компании, как IDC и Gartner не правы и ошибаются.

По мнению отечественных разработчиков ПО ситуация не столь катастрофическая или даже совсем не катастрофическая. Они оценивают российский рынок не в долларах или евро, а в рублях, а в рублёвом выражении он как раз не сокращается. По расчётам, основанным на данных IDC, ИТ-рынок, оцененный в рублях, за 2014 г. не упал и не вырос, с учётом перерасчёта в рубли. Если учитывать инфляцию, которая в 2014 г. составила 11,2%, можно говорить о существенном падении ИТ-рынка – около 10%.

Минэкономразвития РФ определило рост ИТ-рынка в 2,2% даже в сопоставимых ценах (то есть, с учётом инфляции). При этом объем ИТ-рынка в расчётах Минэкономразвития оказался меньше, чем у IDC примерно на 10 млрд. руб., что говорит о различных методиках.

Таблица 1 – Основные показатели, характеризующие рынок ИКТ России в 2014 г.

Показатель	Абсолютная величина по итогам 2014 г.	Падение / Рост по итогам 2014 г.	Падение / Рост по итогам 2013 г.	Источник
1	2	3	4	5
Российский ИТ-рынок	698 млрд. руб. (\$18 млрд.)	+2,2%	-11,3%	Минэкономразвития
	\$28 млрд. (1,05 трлн. руб.)	-16%	-1%	Расчитано по данным IDC
Совокупный объем доходов 60 крупнейших ИТ-компаний России	658,7 млрд. руб.	+6%	+3%	рейтинг крупнейших ИТ-компаний России («РИА Рейтинг»)
Совокупный оборот 100 крупнейших ИТ-компаний России	876,3 млрд. руб. (\$23 млрд.)	+8,6% (-9%)	-	Рейтинг TAdviser100

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
Совокупный оборот 100 крупнейших ИТ-компаний России	928 млрд. руб. (\$24,4 млрд.)	+1,09% (-15,32%)		Рейтинг CNews100
Совокупный оборот крупнейших российских ИКТ-компаний (51 организация) в рейтинге «Эксперт РА»	404,8 млрд. руб.	+8%	+2%	«Эксперт РА»
Оказание услуг связи предприятиями всех видов деятельности	1702,6 млрд. руб.	+0,5%	-	Минэкономразвития
Объем Телекоммуникационного рынка	1,655 трлн. руб. (\$44 млрд.)	+3%	-	«ТМТ Консалтинг»

Крупные российские экспортёры программного обеспечения активно участвуют в различных международных рейтингах, составляемых авторитетными в мире командами аналитиков. При анализе публикаций зарубежных и международных ассоциаций разработчиков программного обеспечения СМИ общее количество публикаций с упоминанием российских ИТ-компаний значительно возросло (табл. 2). Прежде всего, отслеживались на следующие медиаресурсы: CNews, Computerworld Россия, портал ITRN.

В 2014 году 6 компаний, представляющих Россию, попали в рейтинг пятисот крупнейших в мире софтверных компаний. Компания Kaspersky Lab занимает 121 место с оборотом \$667 млн., EPAM Systems – 131 место (\$558 млн.), CFT Group – 151 место (\$420 млн.), Prognoz – 237 место (\$149 млн.), Diasoft – 306 место (\$69 млн.) и Artezio – 416 место (16 млн.).

Некоторые российские компании занимают лидирующие позиции на развитых рынках, независимо от того, что пишут о России западные СМИ. Уже не первый год в рейтинге самых упоминаемых компаний с большим отрывом лидирует Kaspersky Lab. Компании Kaspersky Lab удается удерживать высокие позиции не только на корпоративном, но даже на розничном рынке США. Компания является крупнейшим российским экспортером программного обеспечения и занимает лидирующие позиции на рынках многих экономически развитых стран, включая США и Германию.

Таблица 2 – Упоминание российских компании в публикациях зарубежных СМИ за последние 2 года (01.05.2013 по 30.04.2015)

Количество публикаций, в которых есть упоминание	
Kaspersky Lab	40
Yandex	20
Yota	7
Group IB	6
Mail.ru	6
vKontakte	8
Elcomsoft	5
Luxoft	5
Skolkovo	3

В Германии российский разработчик антивирусов уверенно занимает первое место, оттеснив на второе крупнейшую местную компанию G-Data. Кроме того, ее менеджеры наладили постоянный контакт со многими журналистами зарубежных изданий. Компания Yandex занимает в рейтинге 2 место и PR-подразделение компании так же активно работают со многими зарубежными изданиями.

Западные покупатели и заказчики, прежде всего, оценивают качество и цену, а не «демократичность» и «дружественность» страны-экспортера в представлении СМИ. Зарубежные заказчики и покупатели прагматичны и выбирают лучшие на рынке. Известно, что в зарубежных компаниях, которые являются или планируют стать заказчиками на разработку ПО в России, идут споры о том, насколько в нынешней политической ситуации оправдано сотрудничество с разработчиками программного обеспечения из России.

Эффект от поддержки экспорта нельзя рассматривать только с точки зрения поступления налоговых платежей и роста занятости. Увеличение экспорта программного обеспечения позволяет диверсифицировать российскую экономику и снизить её зависимость от колебаний мировых цен на сырьевые товары. Экспортеры программного обеспечения получают за рубежом компетенции и знания, которые они используют при работе на российском рынке (Рис. 3).

Модернизация устаревших секторов традиционной экономики России невозможна без информационных технологий. Необходимо также помнить, что от программного обеспечения зависят все современные предприятия высокотехнологичных секторов экономики.

Чем больше в России будет высококлассных разработчиков, имеющих опыт успешной глобальной конкуренции, тем выше шансы создавать конкурентоспособные решения в любых областях мировой инновационной экономики.

Компания J'son & Partners Consulting провела исследования венчурного рынка Российской Федерации. На основании собранных данных был произведён анализ, в котором учитывались фактически полученные венчурные инвестиции инвестиционными компаниями, частными, корпоративными или государственными венчурными фондами в ходе одного раунда финансирования.

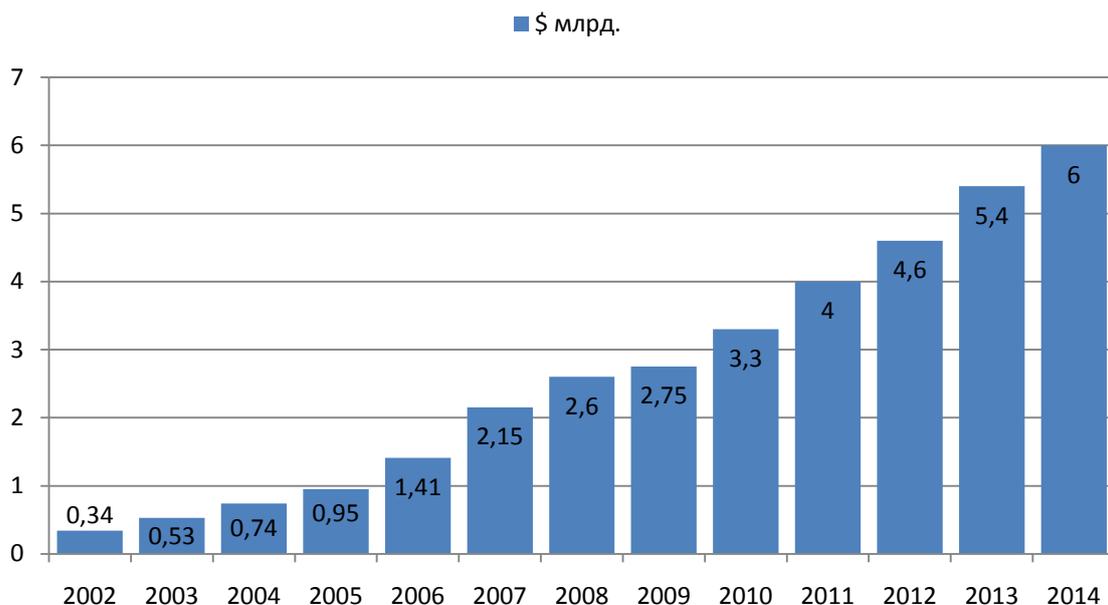


Рисунок 3 – Объем экспорта программного обеспечения в 2002-2014 годах, \$ млрд.*
*составлено по данным НИП «РУССОФТ» (www.russoft.ru)

На долю иностранных проектов, по данным J'son & Partners Consulting, пришлось менее 15% сделок, они привлекли около 30 процентов всех инвестиций. Средний размер инвестиций, при этом в целом, равен для российских и иностранных стартапов [5].

По данным опроса респондентов компании J'son & Partners Consulting, проведенного экспертами консалтинговой компании, в текущем году ожидается рост венчурного рынка России на 20%. По итогам 2013 года, доля венчурного рынка в структуре ВВП России составляет 0,04 процента, что вчетверо ниже, чем у США (0,17 процента), но сравнимо с показателями Китая и Европы за третий квартал 2013 года – 0,03 процента и 0,04 процента соответственно [5].

Пять основных событий венчурного рынка в 2014 году, по версии экспертов J'son & Partners Consulting:

1. Президент РФ подписал закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации», направленный на поддержку малого предпринимательства. Налогоплательщики могут применять налоговые ставки в размере 0% в течение 2-х налоговых периодов. Также в ноябре Владимир Путин подписал закон о деофшоризации, обязывающий налогоплательщиков сообщать об участии в иностранных компаниях.

2. Люксембургский фонд Mangrove Capital Partners прекратил свою операционную деятельность на территории России.

3. Три новых технопарка открылись в России: «Университетский» в Свердловской области, «Рамеев» в Пензе, «Жигулевская долина» в Тольятти.

4. Четыре стартапа из акселератора ФРИИ прекратили свое развитие: HotReader, «Мамина Школа», Bustourpro, OnlineDealer.

5. 1 декабря 2014 года в Уфе официально был запущен бизнес-инкубатор «Смарт Парк». Инкубатор представляет собой рабочее пространство, бизнес-акселератор и коммуникационную площадку.

Некоторые наиболее значимые события, связанные привлечением инвестиций российскими компаниями и созданием новых инвестиционных Фондов:

- в начале 2015 г. стало известно, что Cubic Robotics привлек инвестиции на запуск серийного производства голосовых ассистентов Power Badge и Home Cube. Оба устройства оснащаются приложением Cubic, которое в компании называют «персональным искусственным интеллектом»;

- группа американских фондов Capital Group в 2015 г. консолидировала 5,9% акций российской платежной системы Qiwi. Рыночная стоимость данного пакета на момент покупки акций составляла \$71,5 млн. Также свои доли нарастили фонды Waddell & Reed и Platinum Investments;

- в январе 2015 г. австрийский ИТ-провайдер S&T заявил о намерении приобрести российских ИТ-компаний на несколько десятков миллионов евро. Однако в марте этого же года компания столкнулись с явной, по мнению ее специалистов, переоценкой стоимости своих активов и нежеланием замечать кризис в представленных бизнес-планах;

- весной 2015 г. американская корпорация Net Element приобрела российскую процессинговую систему PayOnline. Сумма сделки составит до \$8,48 млн., из нее вычтут средства PayOnline, замороженные на счету в кипрском банке;

- американский фонд BlackRock собрал к середине лета 2015 г. более 6% акций Luxoft. Стоимость этого пакета акций составляет \$130 млн.;

- в феврале 2015 г. одна из старейших американских инвестиционных компаний – JPMorgan, скупила 4,5% акций Luxoft. При этом французский фонд BNP Paribas, который летом предыдущего года приобрел 4% акций Luxoft, уменьшил свою долю в два раза;

- в марте 2015 г. американский фонд Pennant Capital, год назад скупивший 5% акций ЕРАМ, полностью вышел из капитала компании. Проданный пакет акций стоил на тот момент \$145 млн., если судить по биржевым котировкам;

- компания Group-IB, специализирующаяся на информационной безопасности, объявила летом 2015 г. о поисках инвестора. Она планирует привлечь \$20 млн., увеличив уставный капитал до 25%;

- в феврале 2015 г. стартап iTraq, созданный россиянином, собрал почти \$184 тыс. на сайте Indiegogo – в пять раз больше ожидаемой суммы. На это была потрачена всего неделя из запланированных полутора месяцев. Разрабатываемое стартапом устройство представляет собой недорогой геотрекер со сроком автономной работы около трех лет;

- в феврале 2015 г. стало известно, что российский стартап SmartProgress, создающий веб-платформу для постановки и реализации личных целей, получит первичное финансирование в размере 20 млн. песо (около \$32,5 тыс.) от чилийского акселератора Startup Chile и примет участие в шестимесячной образовательной программе в Сантьяго (Чили), включающей в себя презентации проекта инвесторам и бизнес-тренинги с участием крупнейших экспертов данной области;

- компания Nginx получила в 2014 г. \$20 млн. новых инвестиций. Одним из участников нового раунда вновь стал российский фонд Runa Capital. Общий объем инвестиций с учетом нового транша составил \$33 млн.;

- в феврале 2015 г. компания RoboCV, разработчик интеллектуальных систем автопилотирования для транспортных средств, закрыла новый раунд венчурных инвестиций, общий объем которых составил \$3 млн. Лид-инвестором выступил фонд под управлением

I2BF Global Ventures и «ВТБ Капитал Управление Инвестициями». Кроме того, в сделке приняли участие международные игроки венчурного рынка — Columbus Nova, Almaz Capital, а также ранее инвестировавшая в компанию Leta Capital;

- создатели фонда Runa Capital сообщили летом 2014 г., что почти исчерпали средства этого фонда, и поэтому создают второй аналогичный фонд. Его планируется сделать более объемным и нацелить на инвестиции в стартапы более поздней стадии. Объем нового венчурного фонда Runa Capital II должен составить \$200 млн. Половину его капитала намерены сформировать инвесторы первого фонда, вторую часть планируется привлечь от новых инвесторов. Runa Capital II будет осуществлять инвестиции в технологические компании. Ожидаемый объем одной инвестиции составит от \$3 млн. до \$5 млн.

Не смотря на сокращение венчурного рынка России в долларовом выражении оценки компаний относительно финансовой поддержки стартапов значительно улучшились. Компании, реагируют не столько на объем вложений, сколько на качество отбора проектов. По оценкам экспертов, оно улучшается из года в год. Сокращение вложений означает лишь то, что меньше стали вкладывать денег в бесперспективные проекты.

Нельзя не учитывать и то, что облачные технологии и электронный документооборот позволяют существенно экономить на вложениях в ИТ-инфраструктуру. Покупки серверов, рабочих станций, принтеров и multifunctional устройств (МФУ) могли сокращаться не только из-за того, что на их приобретение не хватает денег, но также из-за имеющейся альтернативы, которая позволяла получать тот же или даже больший функционал при уменьшении расходов на ИТ. Стал более заметным переход на «свободное программное обеспечение», что ведёт к сокращению российского программного рынка за счёт отсутствия платы за лицензии при сравнимых расходах на поддержку ПО.

Анализ всех сегментов рынка с учётом их взаимосвязей позволяет увидеть, что в последние годы происходит интенсивное замещение одних технологий (или решений) другими в разных сегментах рынка. При этом такое замещение с точки зрения уровня технологий можно считать прогрессом. Вот только несколько примеров:

1. При существенном сокращении продаж персональных компьютеров увеличились продажи планшетов.
2. Падение продаж серверов и снижение темпов роста рынка программного обеспечения происходит на фоне значительного увеличения рынка облачных услуг.
3. Смартфоны вытесняют обычные мобильные телефоны.
4. Продажи принтеров и МФУ снижаются при массовом переходе компаний и государственных структур на электронный документооборот.

Таким образом, сокращение одного какого-то сегмента компенсируется ростом другого, в какой-то степени или полностью альтернативного, сегмента. Оно сопровождается падением оборота одних компаний, которые делали ставку на традиционные сегменты, и ростом продаж других компаний, чаще менее крупных и не относящихся на тот момент к лидерам, которые угадали тенденцию рынка.

Сейчас в мире сформировалась тенденция на использование свободного программного обеспечения. Необходимо на основе Свободного программного обеспечения (СПО) строить большую часть информационных систем, которые у нас создаются и применяются. И в этом направлении необходимо объединить усилия государства и

разработчиков информационных технологий. Использование СПО в России, как и во всем мире, началось и наиболее активно развивалось в системе высшего образования. В 1990-х гг. университетские центры Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Новосибирска и других городов России получили западные гранты для организации доступа в Интернет [7].

Готовность сектора серверных систем к принятию СПО-решений, наличие интереса и потребности со стороны заказчиков приводит в 2000-2001 гг. к быстрому развитию и расширению числа компаний, работающих на рынке свободного программного обеспечения. Между тем, перед широкомасштабным внедрением СПО в российских организациях стоят серьёзные проблемы, среди которых несовместимость с популярными приложениями и отсутствие свободных аналогов для бухгалтерских, финансовых и других специализированных программ [7]. В декабре 2010 г. Владимир Путин подписал документ «План перехода федеральных органов власти и федеральных бюджетных учреждений на использование свободного программного обеспечения».

В конце 2014 года Минкомсвязи на своём официальном сайте разместило текст о преимуществах использования свободного ПО для госсектора. Первым из них ведомство называет дешевизну и антикоррупционность. СПО не требует лицензионных выплат за каждый установленный экземпляр программы. Государство может провести открытый конкурс, однократно заплатить фирме-разработчику за поставку программного обеспечения и затем тиражировать его без ограничений. Таким образом, для обычных пользователей оно будет практически бесплатным.

Использование СПО учитывает национальные интересы. Несмотря на то, что создание свободных программ неотделимо от мирового сообщества разработчиков, сервисные услуги по их адаптации, внедрению, поддержке и развитию, оказывают, как правило, национальные фирмы, что более выгодно государству и обществу [8].

Целями использования СПО является повышение независимости государственных организаций от иностранных поставщиков закрытого ПО, расширение возможности контроля и самостоятельного развития программных решений, получение экономических преимуществ от внедрения и использования решений на базе СПО.

Во многих случаях пользователи вместо нелицензионного ПО используется тот функционал, который имеется у альтернативных, более дешёвых или даже бесплатных решений, например, свободным программным обеспечением.

Департамент ИТ Москвы весной 2015 года опубликовал сведения о занятых в сфере ИТ москвичихах. Согласно этим данным, которые основаны на статистике Росстата по региону, в столице работает около 140 тыс. программистов. Официально нет даже приблизительных данных о миграционных потоках программистов. Однако есть основания утверждать, что эти потоки увеличились. Одним из таких оснований является то, что в 2014 г. и в первые месяцы 2015 г. значительно возросло количество откликов соискателей из Украины на вакансии по ИТ-специальностям в России. По оценкам экспертов рекрутинговой компании HeadHunter, этот показатель менялся в последние полтора года из-за сезонных факторов.

В 2014 году интерес к выпускникам со стороны крупных софтверных компаний снизился. Во-первых, потому что их потребности в пополнении штата офисов, находящихся в России, снизились. Во-вторых, потому что экономического кризиса и связанного с ним падения ИТ-рынка, на рынке труда появилось достаточное количество специалистов с опытом работы.

Российский рынок ИКТ в 2014 году продолжал развиваться даже при значительном сокращении общего объёма продаж, на которое обращают внимание зарубежные аналитики. Парадокс объясняется тем, что снижение рынка происходило преимущественно в сфере продаж импортного оборудования на фоне серьёзных изменений в структуре рынка ИТ. Для отечественных разработчиков, которые в основном производят ПО и предоставляют ИТ-услуги, ситуация не столь катастрофическая или даже совсем не катастрофическая, поскольку пользователи как корпоративные, так частные продолжали расширение использования информационных технологий, хотя и не столь интенсивно, как в прежние годы.

Во многом это негативное воздействие было компенсировано положительным эффектом от девальвации национальной валюты, которая способствовала росту конкурентоспособности российской индустрии разработки ПО на глобальном рынке.

Как результат, совокупный объём продаж российских компаний – разработчиков ПО на внутреннем рынке в 2014 году не уменьшился даже в долларовом выражении и составил около \$6 млрд. В рублевом выражении продажи на внутреннем рынке выросли даже с учетом инфляции, которая составила 11,2%.

Отсутствие чёткой стратегии подготовки и удержания кадров является сегодня серьёзным сдерживающим фактором развития отечественной отрасли ИКТ. И в то время пока российское государство не уделяет обучению ИТ-специалистов должного внимания, иностранные вендоры превращают открытие образовательных центров в ведущих технических вузах страны в отдельное направление своей стратегии продвижения на территории России. Отечественные вузы «перекраивают» свои учебные курсы, чтобы готовить новые поколения российских инженеров к обслуживанию зарубежных информационных систем. Несмотря на то, что физически специалисты остаются работать на территории России, фактически «утечка мозгов» продолжается.

Правительство осознает достоинства российских программистов, но до сих пор мало что делало для удержания их в стране. За рубежом передовыми разработками и успешными компаниями зачастую руководят выходцы из стран бывшего СССР. Эти специалисты – ценный ресурс, который может обогатить ИКТ-отрасль. Ведь многие уезжали на Запад не по политическим соображениям, а чтобы продолжать заниматься любимым делом и получать за это достойное вознаграждение. Для того, чтобы вернуть высококлассных специалистов в Россию, необходимо предложить им соответствующие условия труда и уровень жизни здесь. Делать карьеру в ИТ-сфере должно стать престижным, а сама ИТ-отрасль должна превратиться в настоящий «символ карьерной привлекательности».

Сегодня роль государства в решении многих проблем ИТ-отрасли является ключевой. Без проведения взвешенной государственной политики в области формирования внутреннего рынка ИТ-решений, без поддержки российских производителей при выходе на рынки других стран и без стимулирующей кадровой политики отечественная ИТ-отрасль не сможет реализовать свой потенциал.

Подводя итоги обзора современного состояния малого и среднего предпринимательства в отрасли разработки программного обеспечения, можно сделать следующие выводы.

1. Отрасль разработки программного обеспечения входит в приоритетное направлений экономической реформы, производимой в настоящее время в Российской Федерации. В рамках стратегии инновационного развития является основным стимулом к развитию инноваций, поддержки созданию новых инновационных компаний.

2. Несмотря на повышение неопределённости у софтверных компании и снижение инвестиций, ИТ-рынок в 2014 году продолжал развиваться даже при значительном сокращении общего объёма продаж, на которое обращают внимание зарубежные аналитики.

3. Развитие информационных технологий является одним из важнейших факторов, способствующих решению ключевых задач государственной политики Российской Федерации. Роль государства в решении многих проблем ИТ-отрасли является ключевой.

Предложения по организации поддержки российских производителей программного обеспечения:

1. Протекционизм при закупках за счёт налогоплательщиков. По умолчанию при наличии отечественных аналогов за бюджетные деньги не должно закупаться импортное ПО. Эти инициативы уже реализуются. На общественном обсуждении находится проект постановления Правительства, в соответствии с которым будет сформирован реестр отечественной ИТ-продукции и на основании которого государственные заказчики при желании закупить иностранную продукцию должны будут объяснить, почему выбрали продукт не российского производства. В будущем процедура планируется распространить и на компании с госучастием.

2. Развитие критических видов ПО, таких как клиентские операционные системы, системы управления базами данных, офисное ПО для совместной работы и ряда других.

3. Реализовывать «умные» инвестиции в разработку специализированного индустриально-специфического ПО в рамках соответствующих индустриальных консорциумов, включающих в себя ИТ-компании, заказчиков ИТ-продукции, университеты и научные институты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. РИА Новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/science/20140919/1024832662.html#ixzz3uIa6Qok1>
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mgimo.ru/files2/y12_2011/215247/r-2227.doc
3. ГАРАНТ.РУ Установлен порядок получения государственной аккредитации организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.garant.ru/garant_news/1227.htm
4. Минкомсвязь России. Аккредитация ИТ-компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minsvyaz.ru/ru/activity/govservices/1/>
5. LENTA.RU. Объем российского венчурного рынка в 2013 году превысил 3 миллиардов долларов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2014/05/12/venturejson/>
6. J'son & Partners Consulting [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.json.ru/>
7. Аронова, Л.Б. Исследование российского рынка СПО [Электронный ресурс] / Л.Б. Аронова. – Режим доступа: http://www.opennet.ru/docs/RUS/fss_history/#1
8. Терехов, А.В. Использование программного обеспечения с открытым кодом в деятельности государственных органов [Электронный ресурс] / А.В. Терехов. – Режим доступа: <http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2013/08/25.pdf>

9. Алексеев, А.Н. Развитие инновационной среды на федеральном и региональном уровне [Текст] / А.Н. Алексеев // Транспортное дело России. – 2013. – № 6-2. – С. 225-227.

10. Руденко, Ю.С. Концептуальные особенности управления сетевыми экономическими структурами на основе форсайтных исследований в условиях нарастающей глобализации и современной информационной среды [Текст] / Ю.С. Руденко, Т.В. Елисеева // Микроэкономика. – 2012. – № 2. – С. 199.

11. Алексеев, А.Н. Инновационная деятельность: организация системы контроля [Текст] / А.Н. Алексеев, Т.В. Алексашина // Вестник АККОР. – 2015. – № 3 (35). – С. 117-120.

Рибокене Елена Владимировна

Московский Университет имени С.Ю. Витте

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмента и маркетинга»

115432, Москва, 2-ой Кожуховский проезд, д. 12, стр. 1

E-mail: eribokene@muiiv.ru

Скурихин Виктор Николаевич

Московский Университет имени С.Ю. Витте

Магистр кафедры «Менеджмента и маркетинга»

115432, Москва, 2-ой Кожуховский проезд, д. 12, стр. 1

E-mail: vskurikhin@gmail.com

E.V. RIBOKENE, V.N. SKURIKHIN

**MAJOR INNOVATION TRENDS OF SMALL MEDIUM ENTERPRISES IN
DEVELOPMENT OF THE SOFTWARE DEVELOPMENT INDUSTRY AT
RUSSIAN FEDERATION**

The article analyzes the current state development of small and medium enterprises of the software development industry in the Russian Federation, and also discussed measures taken to support software development, effective collaboration of private enterprise and the state. The result of the analysis was conducted by proposals to improve support Russian software vendors. The analysis of the results realized in the framework of the «Strategy of innovative development of the Russian Federation for the period till 2020», allows you to see a complete picture of the development of this sector and to identify future directions of the state policy for its development.

Keywords: *Small and Medium Enterprise (SME), private business, entrepreneurship, competitiveness, governmental support, private enterprises, competitiveness, government support, strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. RIA Novosti [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa:
<http://ria.ru/science/20140919/1024832662.html#ixzz3uIa6Qok1>

2. Strategija innovacionnogo razvitija Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.mgimo.ru/files2/y12_2011/215247/r-2227.doc
3. GARANT.RU Ustanovlen porjadok poluchenija gosudarstvennoj akkreditacii organizacij, osushhestvljajushhih dejatel'nost' v oblasti informacionnyh tehnologij [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.garant.ru/garant_news/1227.htm
4. Minkomsvjaz' Rossii. Akkreditacija IT-kompanij [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.minsvyaz.ru/ru/activity/govservices/1/>
5. LENTA.RU. Ob#em rossijskogo venchurnogo rynka v 2013 godu prevysil 3 milliardov dollarov [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://lenta.ru/news/2014/05/12/venturejson/>
6. J'son & Partners Consulting [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.json.ru/>
7. Aronova, L.B. Issledovanie rossijskogo rynka SPO [Jelektronnyj resurs] / L.B. Aronova. – Rezhim dostupa: http://www.opennet.ru/docs/RUS/fss_history/#1
8. Terehov, A.V. Ispol'zovanie programmnoho obespechenija s otkryтым kodom v dejatel'nosti gosudarstvennyh organov [Jelektronnyj resurs] / A.V. Terehov. – Rezhim dostupa: <http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2013/08/25.pdf>
9. Alekseev, A.N. Razvitie innovacionnoj sredy na federal'nom i regional'nom urovne [Tekst] / A.N. Alekseev // Transportnoe delo Rossii. – 2013. – № 6-2. – S. 225-227.
10. Rudenko, Ju.S. Konceptual'nye osobennosti upravlenija setevymi jekonomicheskimi strukturami na osnove forsajtnyh issledovanij v uslovijah narastajushhej globalizacii i sovremennoj informacionnoj sredy [Tekst] / Ju.S. Rudenko, T.V. Eliseeva // Mikrojekonomika. – 2012. – № 2. – S. 199.
11. Alekseev, A.N. Innovacionnaja dejatel'nost': organizacija sistemy kontrolja [Tekst] / A.N. Alekseev, T.V. Aleksashina // Vestnik AKSOR. – 2015. – № 3 (35). – S. 117-120.

Ribokene Elena Vladimirovna

Moskovskik universitet im. S.U Vitte
PhD, Associate Prefessor of Management and Marketing
115432, Moscow, 2-nd Kozhuhovskiy proezd, 12/1
E-mail: eribokene@muiiv.ru

Skurikhin Victor Nikolaevich

Moskovskik universitet im. S.U Vitte
Master of Management and Marketing
115432, Moscow, 2-nd Kozhuhovskiy proezd, 12/1
E-mail: vskurikhin@gmail.com

УДК 130.45

Д.С. АЛЕКСЕЕВ

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА (ДЕНЕЖНЫЙ КРУГООБОРОТ)

Воспроизводственный подход к изучению движения венчурного капитала предполагает его кругооборот. Обзор литературы по данной теме не обнаружил источников, подробно описывающий этот процесс. По нашему мнению, в науке каждая новая точка зрения обязывает вводить новые термины. В статье даётся авторское определение венчурного капитала, вводятся понятия научно-технического капитала, индустриально-технологического капитала. При этом в статье рассматривается лишь первая (из трёх) фигур кругооборота – кругооборот денежного капитала.

Ключевые слова: венчурный капитал, индустриально-технологический капитал, научно-технический капитал, воспроизводство.

Фундаментальный вклад в исследование воспроизводства основного и оборотного капитала внес К. Маркс. Мы остановимся на анализе индивидуального промышленного капитала, который по его выражению совершает «метаморфозы» и опосредуется кругооборотом. К примеру, во втором томе он отметил: «Капитал, который в ходе своего полного кругооборота, принимает и снова сбрасывает эти формы и в каждой из них совершает соответствующую ей функцию, есть промышленный капитал; слово промышленность употребляется здесь в том значении, в котором оно охватывает всякую, ведущуюся капиталистически отрасль производства» [2]. Как мы видим, промышленность он связал с производством и видел три фигуры кругооборота (Рис. 1).

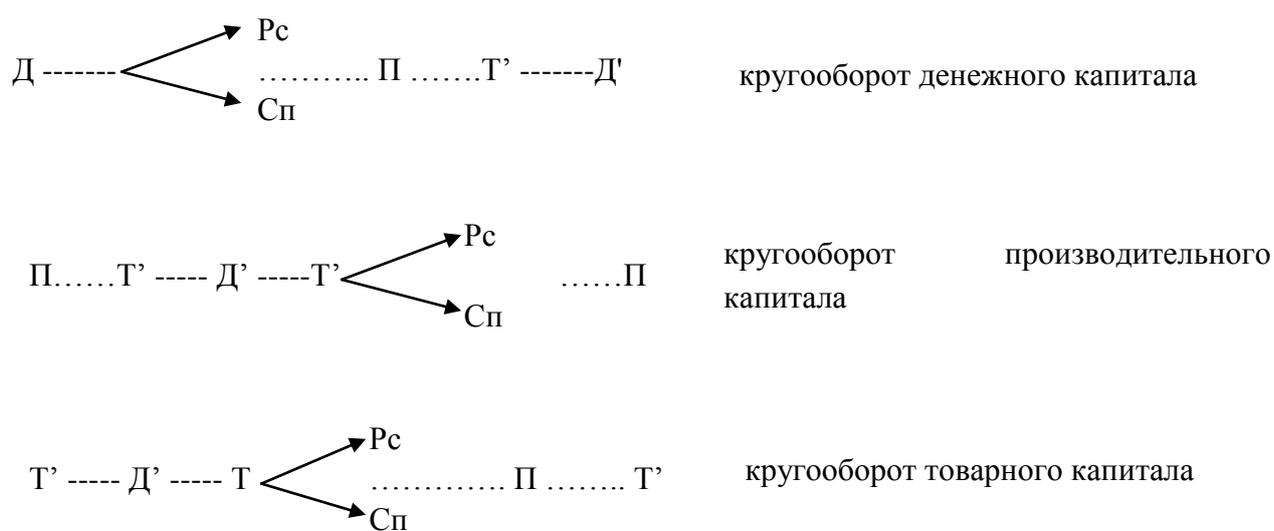


Рисунок 1 – Три стадии кругооборота венчурного капитала и три его функциональные формы

Прежде всего, рассмотрим, как мы отметили выше, денежную форму промышленного капитала.

1-ая стадия (Д - Т (Pc, Sp)). На первой стадии промышленный капитал скидывает денежную форму и принимает форму товаров (Pc и Sp). Этот процесс осуществляется в сфере обращения. Приняв это основание, попробуем разобраться, что же на самом деле происходит в современном, переходящем от индустриального к постиндустриальному обществу и сопровождающим его венчурным капиталом и его инфраструктурой. Вначале деньги превращаются в венчурный капитал.

Организационно-правовая основа венчурного капитала может быть различной, от простой передачи денег на развитие идеи до образования акционерных обществ. Приняв форму венчурного капитала, он начинает целенаправленное движение по поиску перспективных объектов для инвестиций, территорию, производственные площади (которые в дальнейшем мы будем называть венчурной инновационной инфраструктурой), регионы и страны сбыта, а также наличие необходимого высококвалифицированного наёмного персонала.

Итак, венчурный капитал покупает венчурную инновационную инфраструктуру, соединяет человеческий капитал и новые высокотехнологические компании. Следовательно, функция венчурного капитала – это соединение вещественных (материальных), интеллектуальных и предпринимательских компетенций для процесса создания цепочки высокой добавленной стоимости. Тогда как в период индустриального общества и повсеместного бурного развития крупной промышленности, человек являлся принадлежностью, как бы бездушным продолжением машины как выразился К. Маркс: «Капиталист по отношению к отдельному рабочему представляет единство и волю общественного трудового организма. Он развивается далее в мануфактуре, которая уродует рабочего, превращая его в частичного рабочего. Он завершается в крупной промышленности, которая отделяет науку, как самостоятельную потенцию производства, от труда и заставляет её служить капиталу» [3]. Но на современном этапе, на наш взгляд, и венчурная инновационная инфраструктура, человек (работник) и новые высокотехнологические компании имеют равное особое значение. Эти взаимоотношения имеют форму сотрудничества владельцев венчурного капитала (как правило, это институциональные инвесторы) с одной стороны и нанимаемые капиталом наёмный персонал, предприниматели-партнёры и арендодатели (венчурной инновационной инфраструктуры) с другой.

Интересным вопросом на наш взгляд является и то, какие элементы после приобретения становятся постоянным, а какие переменным капиталом. На наш взгляд, постоянным капиталом становятся инновационная инфраструктура и высокотехнологическая компания, а человек в этой системе становится переменным капиталом, тем более что человека необходимо развивать и обучать. При этом, как определение, в 1 томе Капитала написано: «Итак, та часть капитала, которая превращается в средства производства, т.е. в сырой материал, вспомогательные материалы и средства труда, в процессе производства не изменяет величины своей стоимости. Поэтому называю её постоянной частью капитала, или, короче, постоянным капиталом» [4].

Сказанное позволяет сделать вывод, что венчурный капитал, приобретая новые высокотехнологичные компании, инновационную инфраструктуру и нанимая человеческий капитал, сбрасывает денежную форму, совершает инновационное авансирование в производство.

Из этого вытекает, авторское определение венчурного капитала – это капитал авансированный и функционирующий в сфере высокотехнологичного производства и представляющий собой не единовременный акт, а постоянно совершающийся кругооборот капитала, сопряженный с высокой степенью риска распределенной между тем, кто финансирует и тем, кто производит, и существующий в трех функциональных формах – денежной, производительной и товарной. Сказанное думается целесообразно рассмотреть более подробно. Не единовременный акт, а постоянно совершающийся кругооборот капитала, означает то, что промышленник, получив прибыль от производства (кругооборот денежного капитала), вкладывает деньги в инновации (кругооборот производительного капитала), на выходе получает ещё большую прибыль (кругооборот товарного капитала). После нескольких кругооборотов, накопив достаточный капитал для венчурных инвестиций, промышленник инвестирует часть прибыли в венчурный фонд, становясь субъектом венчурного бизнеса. Высокая степень риска, притом распределённая между многими участниками означает то, что промышленник, выйдя на рынок с венчурным капиталом, соединяет его с начинающим предпринимателем (так называемым стартапером), командой проекта (работниками) и учёными, осуществившими конкретную разработку и теперь ставшими причастными к проекту.

Непрерывность движения мы также находим в статье российского экономиста А.В. Сорокина: «Если фиксировать отдельные формы проявления, которые возрастающая стоимость попеременно принимает в своём жизненном кругообороте, то получаются такие определения: капитал есть деньги, капитал есть товар. В ходе своего движения капитальная стоимость принимает форму денег и товаров, но капитал не сводится ни к деньгам, ни к товарам. Как в движении «гусеница – кокон – бабочка» общим является молекула ДНК бабочки, так и в движении Д-Т-Д общим является стоимость. Непосредственное наблюдение фиксирует лишь отдельные моменты этого движения» [1].

Это относится к всеобщей формуле капитала, в развернутой форме кругооборота денежного капитала стоимость авансируется, сохраняется и принимает формы денежного, производительного и товарного капитала.

Проанализируем теперь производительный капитал.

2-ая стадия (...П...). Следом за покупкой венчурным капиталом основного и оборотного капитала (на период равный сроку инвестирования), венчурный капитал сбрасывает денежную форму (1-ая стадия) и принимает индустриально-технологическую форму или, что-то же самое становится индустриально-технологическим капиталом (ИТК). Здесь хотелось бы остановиться и вспомнить определение, которое мы выше дали венчурному капиталу и указали на его инновационное направленное авансирование в производство. То есть венчурный капитал, имея необходимые факторы производства, совершает инновационное авансирование в производство, где осуществляется процесс создания цепочек высокой добавленной стоимости.

Следует отметить, что процесс создания добавленной стоимости совершается только на 2-ой стадии производства, поэтому эта стадия и называется производительная. Следовательно, на 1-ой (денежной) и 3-ей (товарной) осуществляется лишь обращение венчурного капитала, и они относятся исключительно к сфере обращения.

В этой связи, индустриально-технологический капитал (ИКТ) имеет отличительные особенности от денежной формы промышленного капитала и научно-технической продукции о которой далее пойдёт речь. Ключевых особенностей всего две:

- во-первых, функционирует в индустриально-технологическом секторе, а не в валютно-монетарном или торговом секторе;
- во-вторых, его цель создание цепочки высокой добавленной стоимости.

Последняя особенность позволяет предположить, что создание высокой добавленной стоимости есть ядро кругооборота венчурного капитала, в центре которого оказалось 2-ая стадия (производственная) и как мы теперь её называем индустриально-технологический капитал (ИТК). Индустриально-технологический капитал (ИТК) скидывает индустриально технологическую форму и принимает научно-техническую форму.

Наглядным примером тому, является производственные инвестиции акционерного общества «Станкопром», входящего в Госкорпорацию Ростех совместно с российским IT-разработчиком компанией «Т-Платформы» [14] подписали соглашение о создании в России собственного современного производства отечественных систем числового программного управления (ЧПУ). На данном этапе вертикально-интегрированная компания скинула денежную форму своего капитала (1-ая стадия) и приняла форму индустриально-технологического капитала (ИТК).

Индустриально-технологическая форма капитала приняла вид, то есть распалась на высокообразованный рабочий персонал, инфраструктуру, производственные площади и средства производства для самого производства (оборудование для осуществления производства). Произошло инновационное авансирование в производство, где будет осуществляться процесс создания высокой добавленной стоимости и конкурентоспособной продукции. Этот процесс становится процессом производства капитала, если предприниматель организует его так, чтобы не только произвести продукт, но товар (в нашем случае станки), стоимость которого превышает стоимость элементов его производства.

На третьей стадии предприниматель выглядит простым продавцом - «производителем», который реализует свои товары «потребителю», если не знать, что капиталист авансировал стоимость, а в процессе реализации должен вернуть ее и выручить высокую добавленную стоимость. Новые устройства смогут применяться как для импортозамещения и модернизации систем ЧПУ на уже установленных станках, в том числе импортных, так и для оснащения отечественных станков нового поколения, разрабатываемых «Станкопромом».

В этой связи председатель совета директоров «Станкопрома» Сергей Макаров информационному агентству ТАСС сообщил следующее: «Технологическая независимость и импортозамещение СЧПУ как управляющих узлов современных металлообрабатывающих узлов – одна из важнейших задач российской промышленности в текущей геополитической ситуации. Мы уже сегодня сталкиваемся с ограничениями на импорт интеллектуальных

устройств для современных производств, в том числе устройств ЧПУ. Будущее отечественного станкостроения зависит от нашей возможности разрабатывать и производить эти устройства самостоятельно, не завися от зарубежных поставщиков даже на уровне микроэлектроники». Нам представляется, что зарубежные производители, в особенности ТНК не заинтересованы в развитии российского конкурентоспособного производства, с этим связаны их ограничения на импорт.

На сайте компании о продукте написано следующее: «семейство СЧПУ «Ресурс» разрабатывается для управления исполнительными органами металлообрабатывающих станков различных технологических групп — токарных, фрезерных, шлифовальных, электроэрозионных и других. Также заказчики смогут применять СЧПУ этого семейства для управления промышленными роботами и другими автоматизированными системами. В настоящее время компания «Т-Платформы» представила публике инженерный образец первого устройства в линейке «Ресурс» — систему ЧПУ «Ресурс-30». Как говорится в сообщении «Т-Платформы», плановые объём инвестиций в проект превышает 300 миллионов рублей» [14].

Всё вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что создание высокой добавленной стоимости есть ядро кругооборота и рискованного капитала, в центре которого оказалась 2-ая стадия (производственная) и как мы её теперь называем индустриально-технологический капитал (ИТК). В последующем (ИТК) скидывает индустриально-технологическую форму и принимает научно-техническую форму.

Проанализируем далее индустриально-технологический капитал.

3-ая стадия (Г' – Д'). Теперь рассмотрим дальнейшее движение индустриально-технологического капитала (ИТК), который на третьей стадии становится научно-техническим капиталом (НТК). Обратимся, прежде всего, к трактовкам введённого нами термина. В российской научной литературе мы не нашли такого термина, но нам бы хотелось отметить следующее.

Многими авторами рассматриваются такие категории как научно-технический прогресс, научно-техническая сфера, наукоёмкий сектор, научно-технический альянс, научно-техническая деятельность, научно-технические разработки и открытия, существует даже модель научно-технической сферы экономики и т.д. Но категории научно-технический капитал нами не найдено.

Отметим, что большинством экономистов человеческий капитал, новаторский предпринимательский капитал, финансовый капитал и конкурентоспособное изделие – все они рассматриваются обособленно. На наш взгляд, рассматривать эти категории отдельно нельзя, а в реальной практике это даже опасно. Безусловно, все это крайне важные факторы инновационного развития, однако мы бы хотели раскрыть и заметить заключительную стадию – 3-ая стадию кругооборота венчурного капитала принявшего научно-техническую форму, называемую нами научно-технический капитал (НТК) и имеющий своей целью, в процессе создания цепочек высокой добавленной стоимости превратиться снова в деньги, но уже с высокой чистой прибылью.

Так В.В. Цыганов, в своей статье даёт критическую оценку созданию в России международного финансового центра и заостряет свое внимание на необходимости: «формировать интеллектуальные предприятия, конкурентоспособность которых

обеспечивается перспективной научно-технической деятельностью, основанных на результатах фундаментальных исследований» [12].

Итак, научно-технический капитал (НТК) – это венчурный капитал на 3-ей стадии кругооборота, первоначально существовавший в виде денег, но совершивший кругооборот, в процессе которого создал высокую добавленную стоимость и в виде реализации инновационного изделия покупателю, превратился сначала в T' (в нашей терминологии в научно-технический продукт (НТК)), а далее в деньги (D').

Ещё раз отметим, что создание высокой добавленной стоимости – это процесс производства капитала, если предприниматель организует его так, чтобы не только произвести продукт, но товар, стоимость которого превышает стоимость элементов его производства.

На третьей стадии предприниматель выглядит простым продавцом – «производителем», который реализует свои товары «потребителю», если не знать, что капиталист авансировал стоимость, а в процессе реализации должен вернуть ее и выручить прибавочную стоимость.

Научно-технический капитал (НТК) имеет свои особенности. Во-первых, он вещественен и выступает как поток готовых инновационных изделий и услуг. Во-вторых, имеет определенную рыночную цену и, как правило, находит высокий спрос со стороны современных предприятий и предпринимателей. Стоимость венчурного капитала после инновационного авансирования совершая кругооборот, создаёт высокую добавленную стоимость и возвращается обратно товариществам, вложившим первоначально деньги, не только изначально авансированную стоимость, а деньги с приростом прибавочной стоимости (D').

Процитируем известного советского экономиста Н.А. Цаголова: «После реализации в ходе акта $T' - D'$ обе эти части, бывшие ранее слитными, получают самостоятельные формы существования. T' , равное $T'+t$, превращается в D' , равное $D'+d$, где T' и D' означают первоначально авансированную величину капитала, а t и d – прибавочную стоимость» [11].

Развивая эту мысль, мы можем понять, куда пойдет венчурный капитал после получения высокой добавленной стоимости (D'), которая многократно превышает первоначальные инвестиции.

Одним из лучших примеров венчурного (внутрикорпоративного) инвестирования является корпорация GoogleInc, в частности поисковая система, основанная студентами Стэнфордского университета Ларри Пейджем и Сергеем Брином. Рассмотрим их историю.

Август 1998 г. – первым инвестором стал Энди Бехтольшайм, один из основателей компании «Sun», выписав чек на сумму 100 тыс. долларов.

Июнь 1999 – компания получает кредит в размере 25 млн. долларов от SequoiaCapital и KleinerPerkins.

Август 2004 г. – GoogleInc размещает более 19,5 млн. долларов не привилегированных акций. Начальная цена – 85\$ за штуку.

Март 2009 г. – объявление об учреждении своего венчурного фонда GoogleVentures с целью финансирования и поддержки разработчиков и компаний, создающих новые технологии.

2010 г. – вклад в экономику страны оценивается в 64 млрд. долларов.

2011 г. – инвестиции в экологическую энергию составляют 850 млн. долларов.

Май 2015 г. – цена за акцию составляет около 530\$.

Итог – венчурный капитал после получения высокой добавленной стоимости пойдёт на авансирование новых инновационных проектов, при макроэкономической стабильности и умеренном потреблении собственников капитала. Так действительно происходит в ряде стран, в особенности скандинавских. К. Маркс по данному поводу предсказывал: «Строй общественного жизненного процесса, т.е. материального процесса производства, сбросит с себя мистическое туманное покрывало лишь тогда, когда он станет продуктом свободного общественного союза людей и будет находиться под их сознательным планомерным контролем. Но для этого необходима определённая материальная основа общества или ряд определённых материальных условий существования, которые представляют собой естественно выросший продукт долгого и мучительного процесса развития» [5]. Это предсказание не имеет отношения к «макроэкономической стабильности и умеренному потреблению собственников капитала».

Научно технический капитал (НТК), как мы упомянули ранее, имеет, товарную форму, которая относится к сфере обращения. Сфера обращения, по нашему мнению, никакого вклада в прирост стоимости не совершает, также, как и первоначальная денежная форма не вкладывает в прирост стоимости ничего, но инновации происходят в самом производстве. К. Маркс по этому поводу заметил: «Становится очевидным, что не обмен регулирует величину стоимости товаров, а наоборот, величина стоимости товара регулирует его меновые отношения» [6], о том же классик Сей Жан-Батист, который заимствует это положение у физиократов: «Обмен двух равных стоимостей не увеличивает и не уменьшает общей массы стоимостей, имеющих в обществе. Обмен неравных стоимостей... также ничуть не изменяет суммы общественных... стоимостей, а лишь прибавляет к имуществу одного то, что берёт из имущества другого», здесь же Ф. Вайланд: «Обмен вообще не придаёт никакой стоимости продуктам» и Гийом Ле Трон: «Не контрагенты определяют стоимость; последняя определена раньше, чем они вступили в сделку. Обмен по самой своей природе есть договор равенства, по которой стоимость отдаётся за равную стоимость». Тем не менее, готовые изделия и услуги всегда проходят через функциональную форму научно-технического капитала (НТК), иначе продукт не найдет своего покупателя и весь процесс кругооборота остановится. Очень точно по данному вопросу выразился в статье К.А. Хубиев: «По «противоречию всеобщей формулы» К. Маркса, обозначенному в «Капитале», с одной стороны, стоимость в обращении возрастать не может, а с другой стороны, она как будто возрастает и должна возрастать» [9], далее Маркс: «Итак, капитал не может возникнуть из обращения и так же не может возникнуть вне обращения. Он должен возникнуть в обращении и в то же время не в обращении» [7].

Все эти высказывания относятся к уровню превращения денег в капитал, которые предполагаются решенными при анализе кругооборота денежного капитала. Обмен идет по стоимости, в сфере обращения стоимость не возрастает.

Падение продаж в странах развитого капитализма происходит во время кризиса, когда готовые и востребованные рынком товары и услуги не находят покупателя, вследствие недостаточного спроса из-за того, что производительной силе общества не соответствует его

потребительная сила. Это приводит к закрытию и банкротству некоторых предпринимателей, как всем известно. Например, во время последнего мирового финансового кризиса, если бы не помощь правительства США в размере 17,5 млрд. долл., то могли бы ликвидироваться всемирно известные автопроизводители [13]. Однако недостаточный спрос со стороны населения во время кризиса отнюдь не обусловлен удовлетворённостью и ненужностью товарами со стороны населения, а как верно указал в статье К.А. Хубиев: «Резко сократившиеся во время кризиса продажи товаров и услуг свидетельствуют не в том, что в них перестали нуждаться, а в том, что производительной силе общества не соответствует его потребительная сила. Сумма стоимости товаров и услуг, сконцентрированных на стороне предложения, превышает стоимость, сконцентрированную в виде доходов на стороне спроса» [10].

3-ая стадия движения индивидуального промышленного капитала, названная нами научно-технический капитал (НТК). При продаже, к примеру газет, на улице, мы видим, что этот процесс, в видимой его части, ничем не отличается от продажи iPhone в соседнем павильоне, так как нельзя вернуть затраты не продав продукт. Как мы указали ранее, функцией научно-технического капитала (НТК) является прирост прибавочной стоимости (D'), которая представляет собой ядро и сущность расширенного воспроизводства.

Расширенное воспроизводство в 21 веке предполагает обновление основного и оборотного капитала производственных компаний, а также непроизводственных компаний работающих на рынке услуг (например, ИТ, телекоммуникации), но теперь, как видно из мировой практики, обновление основного капитала в сфере услуг происходит не медленнее, а зачастую более быстро, чем в сфере промышленного производства.

В этой связи можно с уверенностью сказать, что инновационное расширенное воспроизводство сталкивается с рядом проблем в отличие от простого воспроизводства. В этом тоже его отличительная особенность. Все вышесказанное по отношению, например, двух компаний, одна из которых, работает на рынке СМИ печатая газеты, а другая Apple на рынке средств коммуникации, подталкивает на вопрос в одинаковой ли мере происходит обновление основного и человеческого капитала у двух фирм? Для анализа воспроизводства капитала применяется вторая фигура кругооборота – П ...П. У них обоих происходит расширенное воспроизводство? На наш взгляд ответы на эти вопросы отрицательные. При простом воспроизводстве не происходит накопления. Но в современных условиях, на наш взгляд, при сравнении двух компаний, не нужно полагаться только на численные показатели, к примеру, сопоставлять равенство или рост ежегодной выручки из года в год, то есть абсолютизировать сухие цифры. Но не в приросте, неизменности или снижении одном речь. На современном этапе важно и скорость обновления, и масштаб обновления. Тогда и динамизм фирмы совсем иной.

Подведя итог, мы видим, что пришли к динамическому пониманию роста, в виде кругооборота, который К. Маркс понимает, как кругооборот капитала отдельной фирмы (или экономики в целом) можно понимать такой процесс, когда фирма (экономика) посредством потребления производительного капитала создает товарный продукт. Часть выручки от его реализации расходуется непроизводительно, другая превращается в денежный капитал фирмы (экономики). В процессе конвертации денежного капитала в новый производительный происходит акт воспроизводства производительного капитала. Данный

акт может иметь разную продолжительность. Но в любом случае время воспроизводства производительного капитала не должно быть больше времени его кругооборота, поскольку воспроизводство производительного капитала охватывает момент его кругооборота. В статье выражено авторское определение венчурного капитала, введены понятия научно-технического капитала, индустриально-технологического капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сорокин, А.В. Деньги и их превращение в капитал в модели общественного богатства [Текст] / А.В. Сорокин // Научные труды МИМ ЛИНК – Выпуск 27. – 73 с.
2. Маркс, К. Капитал [Текст] / К. Маркс. – М.: Эксмо, 2012. – Т. II. – С. 101.
3. Маркс, К. Капитал [Текст] / К. Маркс. – Т. 1 : (2-е изд.) – Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 384 с.
4. Маркс, К. Капитал [Текст] / К. Маркс. – Т. 1 : (2-е изд.) – Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 247 с.
5. Маркс, К. Капитал [Текст] / К. Маркс. – Т. 1 : (2-е изд.) – Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 136 с.
6. Маркс, К. Капитал [Текст] / К. Маркс. – Т. 1 : (2-е изд.) – Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 121 с.
7. Маркс, К. Капитал [Текст] / К. Маркс. – Т. 1 : (2-е изд.) – Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 212 с.
8. Хубиев, К.А. Особенности российского экономического цикла и основные макроэкономические тенденции [Текст] / К.А. Хубиев // Философия хозяйства. – 2009. – №2(62). – С. 192-198.
9. Хубиев, К.А. Глобализация проблем национальной безопасности [Текст] / К.А. Хубиев // Проблемы безопасности российского общества. – 2014. – №3-4. – С. 40.
10. Хубиев, К.А. Уроки кризиса и императивы посткризисного развития [Текст] / К.А. Хубиев // Школьный экономический журнал. – 2011. – №1(1). – С. 14.
11. Цаголов, Н.А. Политическая экономия, В 2-х т. Учеб. пособие для экон. вузов и фак. [Текст] / Н.А. Цаголов. – Изд. 3-е, переработ. и доп. – М: «Экономика», 1973. – 324 с.
12. Цыганов, В.В. Российские центры капитала [Текст] / В.В. Цыганов // Вопросы безопасности. – 2013. – №1. – С. 290-346.
13. Режим доступа: http://censor.net.ua/news/44551/sshа_vydelit_amerikanskim_avtoproizvoditelyam_174_mlrd_pomoschi
14. Режим доступа: <http://www.t-platforms.ru/>

Алексеев Дмитрий Станиславович

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Аспирант экономического факультета

119991, г. Москва, Ленинские горы, д. 1

E-mail: awww231@mail.ru

D.S. ALEKSEEV

FUNCTIONAL FORMS OF THE VENTURE CAPITAL (MONETARY CIRCULATION)

Reproduction approach to studying of the movement of the venture capital assumes his circulation. The review of literature on this subject hasn't found sources, in detail describing this process. In our opinion, in science each new point of view obliges to enter new terms. In article author's definition of the venture capital is given, concepts of the scientific and technical capital, the industrial and technological capital are entered. At the same time in article only the first is considered (from three) circulation figures – a circulation of the monetary capital.

Keywords: *venture capital, industrial and technological capital, scientific and technical capital, reproduction.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Sorokin, A.V. Den'gi i ih prevrashchenie v kapital v modeli obshhestvennogo bogatstva [Tekst] / A.V. Sorokin // Nauchnye trudy MIM LINK – Vypusk 27. – 73 s.
2. Marks, K. Kapital [Tekst] / K. Marks. – M.: Jeksmo, 2012. – T. II. – S. 101.
3. Marks, K. Kapital [Tekst] / K. Marks. – T. 1 : (2-e izd.) – Mann, Ivanov i Ferber, 2014. – 384 s.
4. Marks, K. Kapital [Tekst] / K. Marks. – T. 1 : (2-e izd.) – Mann, Ivanov i Ferber, 2014. – 247 s.
5. Marks, K. Kapital [Tekst] / K. Marks. – T. 1 : (2-e izd.) – Mann, Ivanov i Ferber, 2014. – 136 s.
6. Marks, K. Kapital [Tekst] / K. Marks. – T. 1 : (2-e izd.) – Mann, Ivanov i Ferber, 2014. – 121 s.
7. Marks, K. Kapital [Tekst] / K. Marks. – T. 1 : (2-e izd.) – Mann, Ivanov i Ferber, 2014. – 212 s.
8. Hubiev, K.A. Osobennosti rossijskogo jekonomicheskogo cikla i osnovnye makrojekonomicheskie tendencii [Tekst] / K.A. Hubiev // Filosofija hozjajstva. – 2009. – №2(62). – S. 192-198.
9. Hubiev, K.A. Globalizacija problem nacional'noj bezopasnosti [Tekst] / K.A. Hubiev // Problemy bezopasnosti rossijskogo obshhestva. – 2014. – №3-4. – S. 40.
10. Hubiev, K.A. Uroki krizisa i imperativy postkrizisnogo razvitija [Tekst] / K.A. Hubiev // Shkol'nyj jekonomicheskij zhurnal. – 2011. – №1(1). – S. 14.
11. Cagolov, N.A. Politicheskaja jekonomija, V 2-h t. Ucheb. posobie dlja jekon. vuzov i fak. [Tekst] / N.A. Cagolov. – Izd. 3-e, pererabot. i dop. – M: «Jekonomika», 1973. – 324 s.
12. Cyganov, V.V. Rossijskie centry kapitala [Tekst] / V.V. Cyganov // Voprosy bezopasnosti. – 2013. – №1. – S. 290-346.
13. Rezhim dostupa: http://censor.net.ua/news/44551/ssha_vydelit_amerikanskim_avtoproizvoditelyam_174_mlrd_pomoschi
14. Rezhim dostupa: <http://www.t-platforms.ru/>

Alekseev Dmitry Stanislavovich

Lomonosov Moscow State University

Graduate student of Economics department

119991, Moscow, Lenin mountains, 1

E-mail: awww231@mail.ru

НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК 657

Д.С. МОЗГОВОЙ

СУЩНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕМЕНТОВ УЧЕТНО-НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

В условиях глобализации, стандартизации и унификации учетных процессов, развития международных экономических отношений, изменчивости законодательства проблема сбалансированного формирования бухгалтерского учета и налогообложения становится все более актуальной. При этом важнейшее значение приобретает сближение финансового и налогового учета и формирование учетно-налоговой системы, охватывающей все учетно-аналитические процедуры, коммуникационное взаимодействие которых осуществляется через горизонтальные и вертикальные информационные потоки. В статье рассматриваются теоретические основы элементов учетно-налоговой системы экономического субъекта.

Ключевые слова: *учет, анализ, налоги и налогообложение.*

В современных условиях развития рыночной экономики одной из основных задач любой организации является совершенствование управления компанией в целях наиболее полного использования имеющихся возможностей для улучшения ее работы, повышения эффективности производства и получения максимальной прибыли. Расширение сотрудничества с зарубежными странами, гармонизация российского бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности привели к формированию необходимости компаниям искать компромиссы между заинтересованностями участников хозяйственного процесса.

Налоговое законодательство в РФ часто подвергается корректировкам как количественным, так и качественным, а именно трансформируется структура налогов, изменяются налоговые ставки и требования к налогоплательщикам и др. Данный факт оказывает сильное негативное влияние на организацию учетно-налоговой системы экономического субъекта.

Учетно-налоговая система экономического субъекта представляет собой один из важнейших элементов общей системы, она строится на бухгалтерских и налоговых сведениях и исполняется отделом бухгалтерии и иными самостоятельными структурными подразделениями.

Сущность функционирования системы, то есть ее внутреннее содержание, выражающееся в единстве всех многообразных свойств и отношений, состоит в слиянии налоговых и учетно-аналитических операций в целостный процесс в координации с аналитическими и контрольными процедурами и применении данных выводов для эффективного стратегического управления.

С целью достоверного восприятия элементов учетно-налоговой системы необходимо

рассмотреть теоретические основы по данной тематике и определить их экономическую характеристику. Для этого, в первую очередь необходимо изучить сущность таких понятий, как теоретические основы и экономическая характеристика.

Теоретические основы – это учения, теории, концептуальные подходы различных наук, на которые они опираются и которые в своей совокупности составляют ее теоретическую основу, базу.

Теоретические основы – это первичные фактографические знания, включающие понятийный аппарат, множества первичных идеализаций, теоретических гипотез и концепций (представление об электрическом токе как о жидкости, о группировке оборонительных средств как системе массового обслуживания), исходных допущений, аксиом (постулатов), а также формализованные (в понятиях и терминах данной теории) формулировки решаемых задач [9].

Экономическая характеристика – это совокупность сведений о финансово-экономическом положении предприятия. Представляет собой рассчитанные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия и данные бухгалтерского учета.

По мнению П. Милгрона и Дж. Робертса экономическая характеристика – это совокупность взаимосвязанных финансово-экономических фактов и показателей, которые позволяют пользователям данной информации реализовывать свои экономические цели.

Учетно-налоговая система – это система, объединяющая учетные и аналитические операции, которая способствует проведению оперативного анализа, как в области бухгалтерского учета, так и в области налогообложения.

Ключевая задача учетно-налоговой системы содержится в ясной целенаправленности всех направлений деятельности, решении компании об оптимизации прибыли и результативное применение потенциала при сохранении нужного уровня ликвидности и представляет собой базу, обеспечивающую планирование, регулирование и контроль всех процессов в компании.

Следовательно, учетно-налоговая система организации позволяет анализировать фактический финансовый потенциал, принимать результативные управленческие, налоговые и финансовые решения при стратегическом управлении. Эффективность управления находится в зависимости от методики и методологии построения учетно-налоговой системы.

Таким образом, применение рассматриваемой системы на практике будет способствовать созданию необходимых условий функционирования системы управления на микро- и макроуровне, обеспечению средствами получения, поиску, хранению, накоплению, передаче, обработке информации, организации учетных и внеучетных данных [5].

Многие принципы ведения финансового учета используются, как в управленческом, так и в налоговом учете. Данная ситуация объясняется тем, что учетно-налоговая система неразрывно связана с процессами учета и управления.

Совокупность предложенных принципов способствует результативности учетно-налоговой системы, но не унифицирует учетно-налоговый процесс. Учетно-налоговая система по своей сущности представляет собой информационную систему.

Сведения бухгалтерского, налогового и управленческого учетов компании представляют собой информационную основу учетно-налоговой системы, которая в целях наиболее результативного использования информационных ресурсов должна решать определенные задачи (Рис. 1).

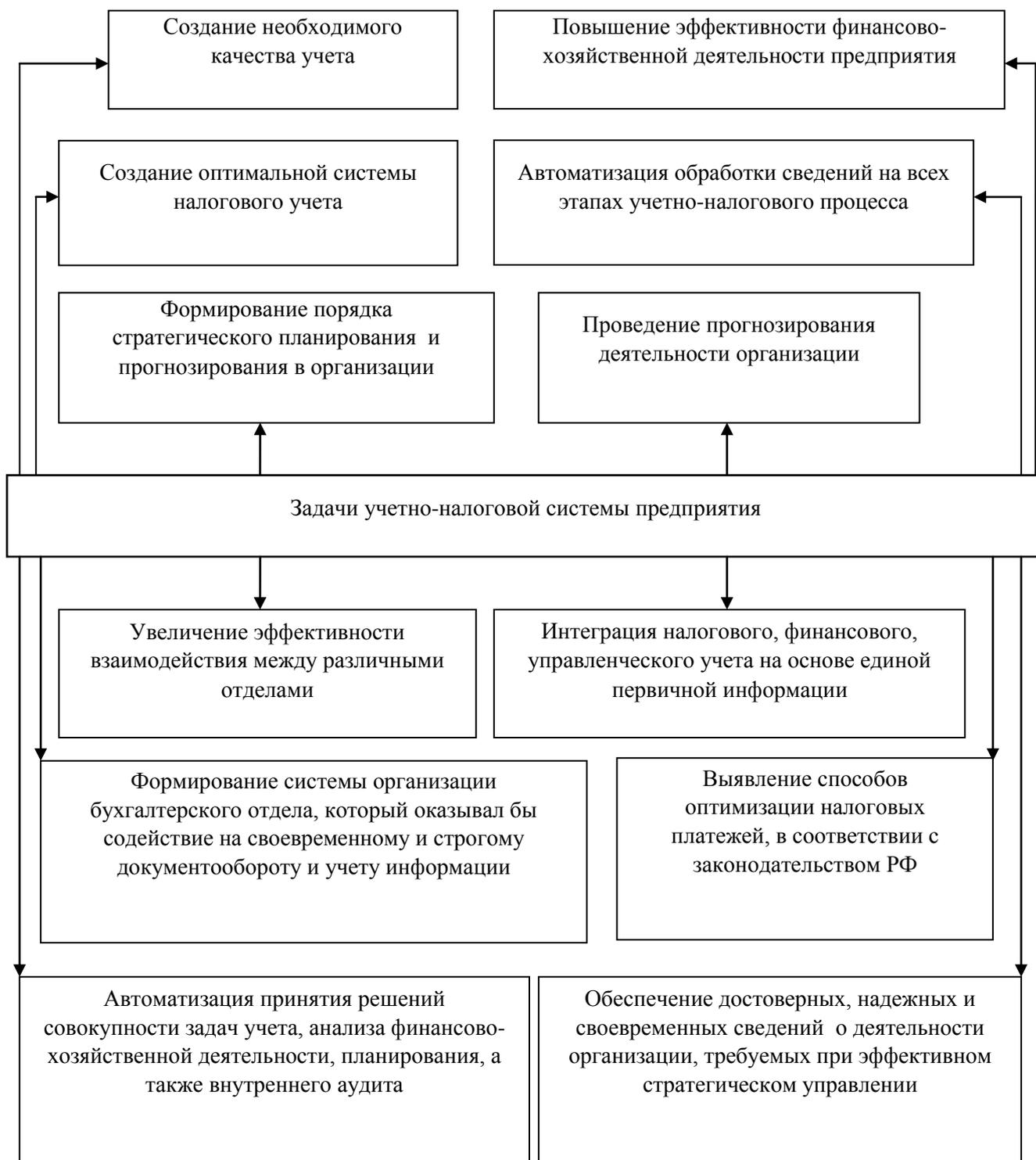


Рисунок 1 – Задачи учетно-налоговой системы предприятия

Учетно-налоговая система представляет собой упорядоченную, самостоятельную, адекватную целям управления систему наблюдения, сбора, идентификации, регистрации, обобщения, обработки, контроля и анализа всех видов учетно-налоговой информации, используемой для выработки, обоснования и принятия решений в области налогообложения [12].

Предметная область информационного обеспечения учетно-налоговой системы представляет собой экономические явления и процессы, характеризующие деятельность предприятия в сфере учета налоговых обязательств и принятия оптимизационных налоговых решений.

Типугин И.А. сформировал следующее определение учетно-налоговой системы – это система, которая основывается на поиске, обработке, регистрации, обобщении, контроле и анализе информации, а также на единстве систем бухгалтерского и налогового учета, которые объединены информационными потоками для управления экономическими процессами при выборе и реализации направлений их функционирования и развития. В рамках учетно-налоговой системы используется информация, которая содержится в документах тактического и стратегического уровней управления; документах финансового, управленческого, налогового, статистического учетов; первичных и сводных документах [10].

Золочевская Е.Ю. считает, что учетно-налоговая система – это совокупность сведений налогового, финансового и управленческого учетов компании, перемещающихся посредством документальных потоков по информационным каналам, с целью осуществления анализа и аудита, формирования отчетности и обеспечения понимания ее пользователями. Учетно-налоговая система организации формируется из нескольких подсистем, которые являются специфичными для различных компаний, их базу составляют «узлы накопления информации», являющиеся, по сути, элементами счетоводства [2].

Попова Л.В. в своих научных трудах дает следующее определение информационной учетно-налоговой системы – это система, формирующая информационное поле при формировании, принятии и реализации рациональных управленческих решений, влияющих на стабильное развитие организации.

Принципы учетно-налоговой системы предприятия отражены на рисунке 2.

Как и любая система учетно-налоговая система состоит из отдельных взаимосвязанных элементов.

Элементы учетно-налоговой системы подразделяются на:

- финансовые (финансовый учет, финансовый анализ, финансовый аудит, финансовая отчетность);
- управленческие (управленческий учет, управленческий анализ, управленческий аудит, управленческая отчетность);
- налоговые (налоговый учет, налоговый анализ, налоговый аудит, налоговая отчетность).

Золочевская Е.Ю. под элементами учетно-налоговой системы понимает составляющие учетно-налоговой системы, формирующие ее внутреннюю среду, которая действует на основании элементов внешней среды, включающей учетно-налоговое законодательство, контрагентов, экономические и политические отношения.

Варакса Н.Г. считает, что элементы учетно-налоговой системы – это базовые компоненты при проведении аналитических процедур в анализе и аудите, так как обеспечивают их информационно. Причем каждая из составляющих учетно-налоговой системы зависима от другой составляющей [1]. К примеру, управленческий анализ основывается на сведениях как управленческого, так и финансового элемента.



Рисунок 2 – Принципы взаимодействия элементов в информационной учетно-налоговой системе экономического субъекта

Совокупность составляющих учетно-налоговой системы, которые образуют ее внутреннюю среду, представлены на рисунке 3. Следует отметить, что она функционирует на основании элементов внешней среды (учетно-налоговое законодательство, экономические

и политические отношения, состояние экономики на макроуровне, контрагенты и т.д.)

Анализ рисунка 3 позволяет выделить следующие элементы учетно-налоговой системы:

- Учетно-отчетная подсистема;
- Аналитическая подсистема;
- Контрольная подсистема;
- Налоговая подсистема.

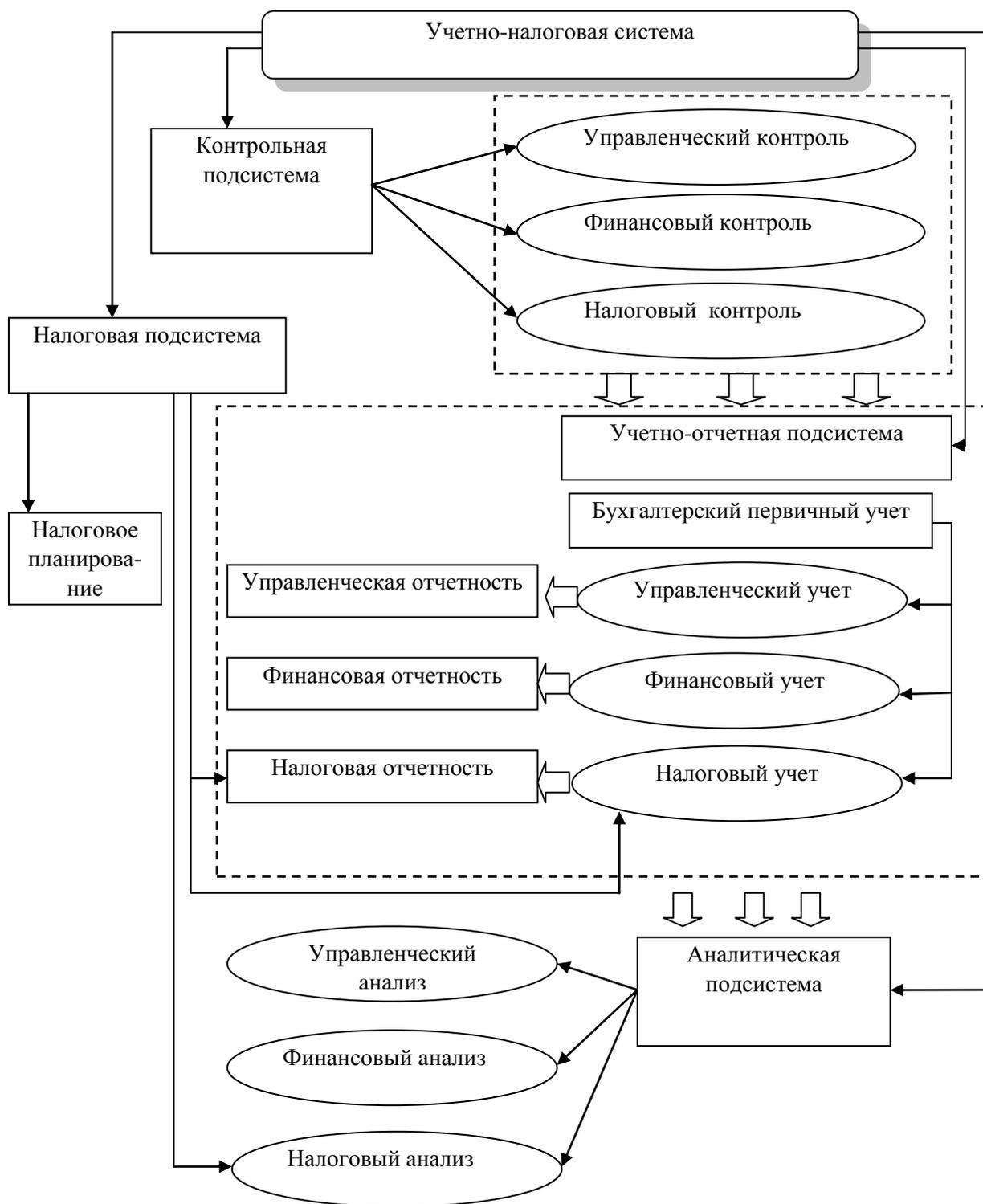


Рисунок 3 – Структура учетно-налоговой системы

Аналитическая подсистема – это подсистема учетно-аналитической системы, которая обеспечивает проведение разностороннего анализа и оценки данных по финансово-экономическим показателям деятельности организации. Она обеспечивает анализ и систематизацию данных, представление их в виде утвержденных форм отчетности, а также проведение оценки состояния защищенности объектов и определения уровня достаточности принятых мер защиты [3].

Попова Л.В. в своих работах дает следующую трактовку аналитической подсистемы:

Аналитическая подсистема – это подсистема, базирующаяся на бухгалтерской информации, включающей оперативные данные и использующей для экономического анализа статистическую, техническую, социальную и другие виды информации.

Усатова Л.В. полагает, что аналитическая подсистема – это частично децентрализованная подсистема, которая осуществляет сбор, обработку и анализ сведений, используемых при стратегическом управлении на микро- и макроуровнях. Аналитическая подсистема – это комплекс взаимодействующих и взаимосвязанных элементов, обеспечивающий процесс непрерывного целенаправленного сбора, обработки и оценки информации, необходимой для планирования и подготовки эффективных управленческих решений [11].

По мнению Романчина С.В. аналитическая подсистема представляет собой систему аналитических процедур (проведение анализа и оценки информационных ресурсов и т.д.), коммуникационное взаимодействие которых направлено на удовлетворение потребностей внешних и внутренних пользователей в генерировании наиболее полной и комплексной информации, ее адаптации к изменениям внешней среды в целях выработки рекомендаций для принятия эффективных управленческих решений.

Учетно-отчетная подсистема – это подсистема, которая имеет место в учетно-аналитическом комплексе экономического субъекта. Она представляет собой совокупность финансового, управленческого и налогового учета и отчетности.

Наиболее распространенные определения учетно-отчетной подсистемы представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Понятия учетно-отчетной подсистемы

Автор	Определение
1	2
Золочевская Е.Ю.	Учетно-отчетная подсистема – это система, информационными источниками которой признаются информационные данные финансовой и управленческой отчетности: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения к ним; расчеты по налогам и сборам; налоговые декларации; финансово-экономические показатели деятельности организации; аналитические регистры налогового учета.
Ганин А.В	Учетно-отчетная подсистема является звеном учетно-аналитической системы и представляет собой совокупность данных о деятельности организации.

Продолжение таблицы 1

1	2
Домбровская Е.Н.	Учетно-отчетная подсистема – это подсистема, основу которой составляет учетная информация, которая представлена первичной, отчетной и регламентной информацией. Первичная информация лежит в основе всех видов учета – финансового, управленческого, налогового и статистического. Ее носителями выступают, как правило, первичные документы, в качестве которых могут быть использованы унифицированные формы или разработанные предприятием самостоятельно. Отчетная информация, с одной стороны, выступает исходящей в учетной подсистеме, а с другой стороны – входящей информацией в аналитической подсистеме предприятия.
Романчин С.В.	Учетно-отчетная подсистема является одним из источников информационно-аналитического обеспечения определения влияния внутренних факторов.

Относительно учета и контроля рассматриваемая система носит двойственный характер, применительно к которому интеграция указанных элементов носит первичный характер, а механизм их реализации – вторичный, зависящий от свойств, входящих в систему составных частей. Следовательно, учетно-контрольная подсистема представляет собой совокупность элементов учета и контроля, интегрированных в единое информационное пространство, созданных в соответствии с внутренними задачами организации для обеспечения соблюдения установленных стандартов как внешнего, так и внутреннего характера.

В таблице 2 представлен понятийный аппарат термина контрольная подсистема.

Таблица 2 – Понятие контрольной подсистемы

Автор	Определение
1	2
Ганин А.В.	Контрольная подсистема – это система, составляющие которой ориентированы на сбор, накопление, обработку, анализ, хранение и оценку информации требуемой при стратегическом управлении соответствующего уровня, составление различного рода прогнозов (среднесрочных и краткосрочных, региональных и локальных), оценку риска, мониторинг финансово-экономических показателей, предварительный, текущий и последующий контроль в целях выработки рекомендаций относительно эффективного использования ресурсного потенциала предприятия.
Резяпова А.М.	Контрольная подсистема представляет собой информационное пространство, созданное в соответствии с внутренними задачами организации для обеспечения соблюдения установленных стандартов как внешнего, так и внутреннего характера.
Хахонова Н.Н.	Контрольная подсистемы учетно-аналитической системы выполняет особую роль при обработке учетной информации с целью оценки ее полноты, достоверности, своевременности, в целях последующего анализа для выявления узких мест, а также скрытых резервов.

Продолжение таблицы 2

1	2
Кузьмина О.Н.	Контрольная подсистема управленческого учета позволяет проводить наблюдение и проверку соответствия процесса функционирования объектов принятым управленческим решениям; выявлять результаты воздействия субъектов на объекты управленческих решений, допущенные отклонения от планируемых требований.

В рамках налоговой подсистемы, важную роль играют анализ налогового планирования и прогнозирования для стратегического управления предприятием.

Анализ налогового планирования – это процесс проведения специальных мероприятий, направленных на поиск и использование законных методов снижения налоговой нагрузки на организации и предприятия [7]. Важнейшей частью финансового планирования выступает планирование и оптимизация налогов, которое должно осуществляться на всех этапах хозяйственной деятельности организации. Между налоговой оптимизацией и уклонением от уплаты налогов существует довольно тонкая грань. Так как снижение налоговой нагрузки связано с привлечением внимания налоговых органов, а, следовательно, налоговыми рисками. Причем чем больше оптимизация налогов, тем больше рисков возникает у предприятия. Поэтому основная задача при налоговом планировании и прогнозировании – сформировать оптимальную налоговую нагрузку при приемлемом уровне риска [8].

По мнению Барулина С.В., анализ налогового планирования – это основанный на прогнозных параметрах процесс определения наиболее эффективных направлений движения и оптимизации объема, состава и структуры входящих и исходящих налоговых потоков на предстоящий год и (или) перспективу государством и хозяйствующим субъектом.

В свою очередь, анализ налогового прогнозирования – это оценка налогового потенциала и поступлений налогов и сборов в бюджеты (консолидированный, федеральный и территориальные бюджеты) и базируется на социально-экономическом прогнозировании развития Российской Федерации в целом и ее субъектов. Налоговое прогнозирование включает в себя установление налоговых баз по каждому налогу и сбору, мониторинг динамики их поступления за несколько периодов, расчет уровней собираемости налогов и сборов, объемов выпадающих доходов, состояние задолженности по налоговым платежам, оценку результатов изменения налогового законодательства и т. д.

Каждая система не может полноценно функционировать без взаимодействия ее элементов. Следовательно, чем интенсивнее связь и коммуникации между составляющими учетно-налоговой системы, тем более результативна деятельность каждого элемента. Так, например, при осуществлении налогового аудита, важно применять все информационные потоки, направленные на эффективную проверку системы налогообложения компании на соответствие запросам законодательных норм, а также своевременно обнаружить ошибки, недочеты и другие нарушения, связанные с организацией бухгалтерского учета [6].

Образование информационных потоков в учетно-налоговой системе компании представляет собой поэтапный процесс, следовательно, в ней должна создаваться бухгалтерская, управленческая и стратегическая (внешняя) информация. Первый этап характеризуется тем, что с помощью лиц, принимающих решения, должны быть выявлены

потребности в информации и осуществлен их анализ. Следующим этапом является выбор метода сбора и обрабатывания информации в учетно-налоговой системе, который способствует результативному удовлетворению информационных потребностей, установлению необходимых критериев к расчетам, проводимым на основе данных источников и т.д. Третий этап характеризуется определением направлений и способов предоставления сведений в рамках учетно-налоговой системы для организации системы отчетности.

Таким образом, учетно-налоговая система способствует повышению качества и увеличивает сферу практического использования учетной информации, оказывая положительное влияние на представляемую отчетность, и отчетные показатели. В этом содержится важное предназначение и содержание учетно-налоговой системы. Взаимодействия в рамках учетно-налоговой системы является связывающим звеном учетно-налогового процесса, необходимого для стратегического управления организацией.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Варакса, Н.Г. Формирование структурных элементов налогового механизма и их взаимодействие на макро- и микроуровне [Текст] / Н.Г. Варакса // Экономические и гуманитарные науки. – 2012. – № 7. – С. 92-98.
2. Золочевская, Е.Ю. Концепция коммуникационного взаимодействия элементов учетно-налоговой системы экономического субъекта: монография [Текст] / Е.Ю. Золочевская. – Орел: ОрелГТУ, 2011. – 50 с.
3. Информационно-аналитическое обеспечение принятия управленческих решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/free/gov/part3/prognoz.shtml>
4. Коростелкин, М.М. Концептуальная модель учетно-налоговой системы экономического субъекта [Текст] / М.М. Коростелкин // Управленческий учет. – 2015. – №4. – С.66-72
5. Крючков, В.Г. Гармонизация международных и отечественных информационных потоков учетно-налоговой системы: автореферат [Текст] / В.Г. Крючков. – Орел: ОрелГТУ, 2011. – 48 с.
6. Лавренчук, Е.Н. Налоговое прогнозирование [Электронный ресурс] / Е.Н. Лавренчук. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/09/12/1267445931/53.pdf>
7. Налоговая нагрузка: расчет и законное снижение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.profiz.ru/peo/5_11/nalogoivaia_nagruzka/
8. Налоговое планирование. Налоговая оптимизация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cnk-nalog.ru/ru/nalogplanning/>
9. Теоретические основы науки и научных исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sdb.su/svalka/827-teoreticheskie-osnovy-nauki-i-nauchnyx-issledovaniy.html>
10. Типугин, И.А. Системные решения в практике малого и среднего бизнеса / И.А. Типугин // Консультант директора. – 2003. – № 14(194). – С. 8-12.
11. Усатова, Л.В. Формирование учетно-аналитической системы на предприятиях [Текст] / Л.В. Усатова // Управленческий учет. – 2008. – № 9. – С. 17-25.
12. Федорова, Н.Н. Выбор стратегии организационных изменений [Текст] / Н.Н. Федорова, В.В. Золотов // Консультант директора. – 2004. – №3. – С. 23-31.

Мозговой Дмитрий Сергеевич

Приокский государственный университет

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, Орел, Наугорское ш., 40

E-mail: aspirant18r@mail.ru

D.S. MOZGOVOY

THE NATURE AND ECONOMIC CHARACTERISTICS OF ELEMENTS OF REGISTRATION-TAX SYSTEM AN ECONOMIC ENTITY

In the context of globalization, standardization and harmonization of accounting processes, development of international economic relations, changes in legislation balanced the problem of formation of accounting and taxation is becoming increasingly important. This critical convergence of financial and tax accounting and formation of accounting and tax system covering all accounting, analytical procedures, communication which is carried out through horizontal and vertical information flows. The article considers the theoretical foundations of the elements of registration-tax system an economic entity.

Keywords: *accounting, analysis, taxes and taxation.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Varaksa, N.G. Formirovanie strukturnyh jelementov nalogovogo mehanizma i ih vzaimodejstvie na makro- i mikrourovne [Tekst] / N.G. Varaksa // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2012. – № 7. – S. 92-98.
2. Zolochevskaja, E.Ju. Konceptija kommunikacionnogo vzaimodejstvija jelementov ucheto-nalogovoj sistemy jekonomicheskogo sub#ekta: monografija [Tekst] / E.Ju. Zolochevskaja. – Orel: OrelGTU, 2011. – 50 s.
3. Informacionno-analiticheskoe obespechenie prinjatija upravlencheskih reshenij [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.cnews.ru/reviews/free/gov/part3/prognoz.shtml>
4. Korostelkin, M.M. Konceptual'naja model' ucheto-nalogovoj sistemy jekonomicheskogo sub#ekta [Tekst] / M.M. Korostelkin // Upravlencheskij uchet. – 2015. – №4. – S.66-72
5. Krjuchkov, V.G. Garmonizacija mezhdunarodnyh i otechestvennyh informacionnyh potokov ucheto-nalogovoj sistemy: avtoreferat [Tekst] / V.G. Krjuchkov. – Orel: OrelGTU, 2011. – 48 s.
6. Lavrenchuk, E.N. Nalogovoe prognozirovanie [Jelektronnyj resurs] / E.N. Lavrenchuk. – Rezhim dostupa: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/09/12/1267445931/53.pdf>
7. Nalogovaja nagruzka: raschet i zakonnoe snizhenie [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.profiz.ru/peo/5_11/nalogovaia_nagruzka/
8. Nalogovoe planirovanie. Nalogovaja optimizacija [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.cnk-nalog.ru/ru/nalogplanning/>
9. Teoreticheskie osnovy nauki i nauchnyh issledovanij [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://sdb.su/svalka/827-teoreticheskie-osnovy-nauki-i-nauchnyx-issledovanij.html>
10. Tipugin, I.A. Sistemnye reshenija v praktike malogo i srednego biznesa / I.A. Tipugin // Konsul'tant direktora. – 2003. – № 14(194). – S. 8-12.
11. Usatova, L.V. Formirovanie ucheto-analiticheskoy sistemy na predpriyatijah [Tekst] / L.V. Usatova // Upravlencheskij uchet. – 2008. – № 9. – S. 17-25.
12. Fedorova, N.N. Vybor strategii organizacionnyh izmenenij [Tekst] / N.N. Fedorova, V.V. Zolotov // Konsul'tant direktora. – 2004. – №3. – S. 23-31.

Mozgovoy Dmitry Sergejevich

Prioksky state university

Graduate student of department «Accounting and Taxation»

302020, Orel, Naugorskoye Highway, 40

E-mail: aspirant18r@mail.ru

УДК 336.71

Е.А. КАЛАЧЕВА, Е.А. КИРИЕНКО

**К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ БАНКОВ-НЕРЕЗИДЕНТОВ,
ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

В статье показана необходимость разработки классификации кредитных организаций с участием иностранного капитала, осуществляющих свою деятельность в РФ. Авторы предлагают критерии для такой классификации, приводят их обоснования. По предложенным критериям проведена классификация банков-нерезидентов, в соответствии с которой дана характеристика присутствия иностранного капитала на российском банковском рынке.

***Ключевые слова:** кредитные организации с иностранным участием в капитале; критерии классификации банков-нерезидентов; анализ присутствия иностранного банковского капитала; российский банковский рынок; кредитный рейтинг.*

История прихода на российский рынок и начала ведения банковского бизнеса зарубежными кредитными организациями уходит своими корнями в конец 1980-х гг. На этапе перехода к рыночным отношениям, в 1989 г. в СССР открывается единственное отделение ЮниКредит Банка, австрийской коммерческой организации, осуществляющей привлечение клиентских депозитов и выдачу кредитов. Такой беспрецедентный случай не только обозначил новую тенденцию в российской экономике, но и стал импульсом для массового развития отечественных коммерческих банков и дальнейшего привлечения организаций с иностранным капиталом.

В настоящее время доля иностранного капитала в российском банковском секторе составляет 20,87 %. Чтобы оценить, какой капитал пришел на российский рынок, полезно разработать классификацию банков-нерезидентов, а затем провести анализ по этой классификации.

Следует отметить, что отечественные экономисты практически не уделяют внимания разработке критериев такой классификации в соответствующей литературе. Заслуживает внимание исследование И.А. Ковель-Мишиной, в котором в качестве критериев выделяются происхождение иностранного капитала, величина осуществляемого в России бизнеса, спектр оказываемых услуг, схема приобретения и величина филиальной сети [1].

Мы предлагаем расширить этот перечень и в качестве критериев классификации выделить следующие аспекты.

1. Территориальное происхождение. Данный критерий позволяет систематизировать коммерческие банки по государствам, а затем группировать их по континентальной принадлежности. Так, можно объединить иностранные банки в группы организаций с европейским, азиатским и североамериканским происхождением.

В период антироссийских санкций такая классификация банков позволяет спрогнозировать вероятность свертывания банковского бизнеса со стороны представителей соответствующих государств.

2. Кредитный рейтинг. В зависимости от уровня ликвидности, кредитоспособности, имеющейся базовой и отчетной финансовой истории, мировые агентства могут присвоить банку соответствующий кредитный рейтинг, означающий определенную степень надежности и доверия.

Классификация банков по такому критерию позволит оценить международную репутацию пришедших на российский рынок иностранных кредитных организаций, а клиентам – стоит ли рассчитывать на высокий уровень банковского обслуживания.

3. Размер уставного капитала. Данный критерий позволяет судить об объеме средств, вложенных в функционирование банка, и, соответственно, о финансовой устойчивости учреждения.

В зависимости от размера уставного капитала иностранные кредитные организации, осуществляющие в России коммерческую деятельность, можно разделить на крупные (более 10 млрд. руб.), средние (от 5 млрд. руб. до 10 млрд. руб.) и мелкие (до 5 млрд. руб.).

4. Организационно-правовая форма. С 1 сентября 2014 г. ГК РФ отменил деление акционерных обществ на закрытые и открытые и стал трактовать их в качестве публичных и непубличных.

Таким образом, в зависимости от организационно-правовой формы собственности иностранные банки, осуществляющие деятельность в России, делятся на общества с ограниченной ответственностью, публичные и непубличные акционерные общества.

Не вдаваясь в юридические аспекты всех перечисленных форм хозяйствования, можно отметить, что к регулированию деятельности ПАО предъявляются повышенные требования, поэтому получение банком статуса публичного акционерного общества является одним из факторов повышения его конкурентоспособности, информационной открытости и прозрачности, улучшения имиджа, оказывает положительное влияние на формирование доверия и уверенности в его надежности со стороны Банка России, инвестиционного сообщества и клиентов.

5. Количество и виды структурных подразделений. В соответствии с федеральным законом «О банках и банковской деятельности» кредитные организации, осуществляющие деятельность в России, могут иметь обособленные (филиалы и представительства) и внутренние структурные подразделения (дополнительные, операционные, кредитно-кассовые офисы и операционные кассы вне кассового узла). Классификация по такому критерию показывает стремление иностранных банков к расширению своей сети и к освоению новых рынков

6. Участие в системе страхования банковских вкладов. Поскольку система страхования банковских вкладов является специальной государственной программой, представляющей собой результативный механизм воздействия на решение проблем банковской сферы, участие иностранных кредитных организаций в данной системе оказывает положительный эффект при формировании спроса на банковские депозиты.

7. Виды лицензий на осуществление банковских операций. Классификация банков-нерезидентов по такому критерию дает представление о том, насколько широк спектр проводимых ими операций. Поскольку наибольший перечень прав и возможностей на

банковском рынке предоставляет генеральная лицензия, то полезно выявить долю обладателей такой лицензии среди иностранных кредитных организаций.

8. Распространение по территории субъектов Российской Федерации. Традиционно банковский капитал концентрируется в столичных регионах, т.к. здесь располагаются основные финансовые центры государства, при этом большая часть субъектов РФ имеют низкую обеспеченность банковскими услугами. В связи с этим полезно оценить стремление банков с участием нерезидентов расширять географию своего присутствия на российском рынке.

Следует отметить, что для разработки критериев классификации за основу были взяты только те кредитные организации, в которых участие нерезидентов в уставном капитале составляет 100 процентов. В настоящее время число таких организаций на российском рынке банковских услуг составляет 73 [2].

Рассмотренные в классификации критерии и их составляющие позволяют прийти к следующим выводам.

Банки-нерезиденты, появившиеся в российском банковском секторе, имеют достаточно разнообразное территориальное происхождение: европейское, азиатское, американское.

Важно отметить, что европейские и азиатские банки «пришли» на российский рынок практически из всех регионов, за исключением Юго-Восточной Азии, американские – только из США.

Наибольший удельный вес в общем количестве кредитных организаций со 100-процентным участием нерезидентов в капитале занимают азиатские банки (46,6%), в то время как на долю европейских приходится 43,8%, а на долю банков из США – 9,6%.

Среди азиатских банков высокую долю занимают кипрские (29,4%), а среди европейских – французские, немецкие и голландские банки, на которые в совокупности приходится 56,25% от общего количества кредитных организаций-нерезидентов. Столь высокие показатели участия Кипра в российской банковской системе объясняются отношениями сотрудничества в различных сферах экономики, сложившимися ещё с первой половины 1990-х гг.

Относительно европейских государств, представленных в лице Франции, Германии и Нидерландов, нельзя не упомянуть тот факт, что у России был более высокий уровень дипломатических отношений с данными странами, чем, например, с Великобританией, а сама британская банковская система имеет специфический характер, выражающийся в международной интеграции с высокоразвитыми странами.

Несложно заметить, что в перечне государств, из которых банковский капитал «эмигрировал» в российскую банковскую систему, присутствует достаточное количество таких стран, которые в условиях финансового кризиса поддержали антироссийские экономические санкции. Можно спрогнозировать, что в случае их усиления, соответствующие кредитные организации будут вынуждены в срочном порядке вывести свой капитал с российского банковского рынка.

Международные рейтинговые агентства проводят регулярный анализ положения иностранных кредитных организаций на рынке банковских услуг и в соответствии с результатами их деятельности могут снижать или повышать кредитный рейтинг.

Таблица 1 – Классификация банков с участием иностранного капитала по территориальному происхождению

Континентальный признак - доля в общем количестве банков-нерезидентов, %	Страна происхождения	Количество банков	в том числе:
Европа – 43,8	Австрия	2	ЮниКредит Банк
	Великобритания	3	Эйч-Эс-Би-Си Банк
	Германия	6	Дойче Банк
	Нидерланды	6	ИНГ Банк (Евразия)
	Франция	6	БНП Париба
	Швейцария	2	Банк Кредит Свисс
	Чехия	1	Джей энд Ти Банк
	Украина	1	РУНЭТБАНК
	Дания	1	Данске Банк
	Норвегия	1	ДНБ Банк
	Швеция	2	СЭБ Банк
	Италия	1	Банк Интеза
Азия – 46,6	Китай	4	Чайна Констракшн Банк
	Корея	2	Ури Банк
	Япония	3	Сумитомо Мицуи Рус Банк
	Индия	1	Коммерческий Индо Банк
	Иран	1	Мир Бизнес Банк
	Азербайджан	1	МБА Москва
	Армения	1	Анелик РУ
	Израиль	1	Рента-Банк
	Кипр	10	ВЕСТА
	Турция	5	ИШБАНК
	Казахстан	4	Москоммерцбанк
	Узбекистан	1	Инвест Банк
Америка- 9,6	США	7	Америкэн Экспресс Банк
Всего банков со 100-% участием иностранного капитала		73	

В условиях существующей кризисной обстановки в России следует признать склоняющуюся в сторону понижения оценку агентств, что не оказывает положительного эффекта для осуществляющих деятельность кредитных организаций с иностранным капиталом.

Так, на сегодняшний день агентство Standard & Poor's присвоило рейтинг 8 банкам, Fitch – 21 банку и Moody's – 11 банкам (табл. 2).

Таблица 2 – Классификация банков с участием иностранного капитала по кредитному рейтингу

	Обязательства выше среднего качества	Обязательства ниже среднего качества	Рискованные обязательства с чертами спекулятивных	В высокой степени спекулятивные обязательства	Очень высокий уровень кредитного риска
Standard & Poor's	A – 1 банк	BBB – 1 банк; BBB- - 3 банка	BB+ - 2 банка; BB- - 1 банк	-	-
Fitch Ratings	A – 3 банка	BBB- - 12 банков	BB- - 2 банка	B+ - 2 банка; B – 1 банк	CCC – 1 банк
Moody's	Aa3 – 1 банк	Baa3 – 1 банк	Ba1 – 3 банка; Ba3 – 3 банка	B1 – 1 банк; B2 – 1 банк; B3 – 1 банк	-

Таким образом, наибольшую долю по данным Standard & Poor's и Fitch занимают обязательства ниже среднего качества, представленные в большей степени рейтингом BBB-.

По мнению Moody's обязательства иностранных банков, в основном, определяются в высокой степени как спекулятивные.

Важно заметить, что один из банков, осуществляющих деятельность в России, имеет довольно-таки низкую оценку CCC, присвоенную авторитетным агентством Fitch и означающую высокую степень кредитного риска для инвесторов.

Классификация банков-нерезидентов по такому критерию, как размер уставного капитала (табл. 3), позволяет сделать вывод о том, что наибольший удельный вес занимают банки с мелким капиталом – 80,8%.

Размер уставного капитала организаций, представленных в данной группе, варьируется от 18 000 тыс. руб. (ПэйПал РУ) до 4 763 048,3 тыс. руб. (ИШБАНК).

На долю банков со средней величиной капитала приходится 11%. Соответственно, капитал таких организаций представлен в размерах от 5 099 865 тыс. руб. (ЮНИАСТРУМ БАНК) до 8 783 336,3 тыс. руб. (Мидзухо Банк (Москва)).

Наименьший удельный вес приходится на банки с крупным капиталом – 8,2%. Размер капитала таких организаций варьируется от 10 000 010,258 тыс. руб. (ИНГ Банк (Евразия) до 40 438 324,420 тыс. руб. (ЮниКредит Банк).

Анализ по организационно-правовой форме кредитных организаций с участием иностранного капитала выявил, что наибольшая доля приходится на непубличные общества – 39,7% (29 организаций).

В меньшей степени в банковском бизнесе присутствуют публичные акционерные общества – 23,3% (17 организаций).

Общества с ограниченной ответственностью занимают 37 % (27 организаций).

В России кредитные организации с иностранным капиталом не ограничивают свою деятельность открытием только одного (головного) офиса. Некоторые банки-нерезиденты активно расширяют свою сеть за счет открытия обособленных и внутренних подразделений.

Таблица 3 – Классификация банков-нерезидентов по размеру уставного капитала

	Количество кредитных организаций	Доля в общем количестве банков-нерезидентов, %	Примеры банков
Крупные (более 10 млрд. руб.)	6	8,2	ЮниКредит Банк (40 438 324,420 тыс. руб.), Райффайзен Банк (36 711 260 тыс. руб.), ИНГ Банк (Евразия) (10 000 010,258 тыс. руб.).
Средние (от 5 млрд. руб. до 10 млрд. руб.)	8	11,0	Мидзухо Банк (8 783 336,3 тыс. руб.) Эйч-Эс-Би-Си Банк (6 888 000 тыс. руб.), Тойота Банк (5 440 000 тыс. руб.), ЮНИАСТРУМ БАНК (5 099 865 тыс. руб.)
Мелкие (до 5 млрд. руб.)	59	80,8	Креди Агриколь Киб (2 883 000 тыс. руб.), Торгово-промышленный банк Китая (ICBC) (2 309 500 тыс. руб.), Голдман Сакс (1 450 000 тыс. руб.), Москоммерцбанк (1 443 600 тыс. руб.), Ситибанк (1 000 000 тыс. руб.), Америкэн Экспресс (377 244 тыс. руб.), Финансовый стандарт (245 000 тыс. руб.), РУНЭТБАНК (91 360 тыс. руб.).

Структура кредитных организаций с участием иностранного капитала по организационно-правовой форме изображена на рисунке 1.

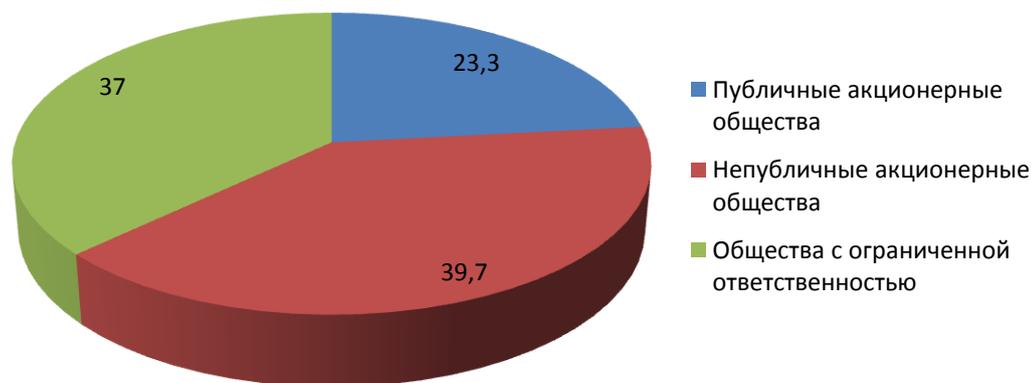


Рисунок 1 – Структура кредитных организаций с участием иностранного капитала по организационно-правовой форме, %

Таким образом, можно выделить банки, имеющие разветвленную сеть обособленных подразделений (более 5 филиалов или представительств). Надо отметить, что таких кредитных организаций немного – всего 9. Гораздо охотнее банки-нерезиденты открывают внутренние структурные подразделения:

- до 50 дополнительных офисов имеют 15 банков;
- до 100 операционные кассы вне кассового узла – 9 банков;
- до 250 операционных офисов – 14 банков и т.п.

Объясняется это упрощенной юридической процедурой открытия внутренних подразделений, а также стремлением банков снизить расходы на расширение и содержание своей сети.

Относительно участия организаций в системе страхования банковских вкладов следует отметить, что с каждым годом желание иностранных банков быть включенными в данную программу увеличивается.

В настоящее время доля банков, участвующих в системе страхования, составляет 71,2%. Это свидетельствует о том, что иностранные банки активно осваивают рынок вкладов физических лиц: 52 организации, в т.ч. ЮниКредит Банк, Райффайзенбанк, ИНГ Банк (Евразия), Эйч-Эс-Би-Си Банк, БНП Париба, Креди Агриколь Киб, Москоммерцбанк, Ситибанк и др. Число банков, ограничивающих свои операции только обслуживанием счетов юридических лиц, составляет 21 (28,8%), в т.ч. Торгово-промышленный банк Китая (ICBC), Голдман Сакс, Америкэн Экспресс.

Банки с иностранным участием, также как и российские кредитные организации, имеют возможность получить шесть видов лицензий, предоставляющих определенные права на осуществление тех или иных операций:

а) генеральная лицензия на осуществление банковских операций: 26 банков (35,6%), в т.ч. ЮниКредит Банк, Хоум Кредит энд Финанс Банк, Эйч-Эс-Би-Си Банк, Креди Агриколь Киб, Ситибанк;

б) лицензия на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов: 11 банков (15,1%), в т.ч. ЮниКредит Банк, Райффайзенбанк, Эйч-Эс-Би-Си Банк;

в) лицензия на осуществление банковских операций со средствами в рублях и иностранной валюте (без права привлечения во вклады денежных средств физических лиц): 22 банка (30,1%), в т.ч. Торгово-промышленный банк Китая (ICBC), Рента-Банк, Голдман Сакс, Америкэн Экспресс;

г) лицензия на привлечение во вклады денежных средств физических лиц в рублях и иностранной валюте: 44 банка (60,3%), в т.ч. Банк ЦентрКредит, БНП Париба, Данске Банк, Икано Банк, Москоммерцбанк, Тойота Банк;

д) лицензия для расчетных небанковских кредитных организаций: 2 организации (2,7%), в т.ч. Евроинвест;

е) лицензия для платежных небанковских кредитных организаций: 1 организация (1,4%).

Несложно заметить, что как бы ни было привлекательным получение генеральной лицензии, среди банков-нерезидентов на долю ее обладателей приходится лишь 35,6% (26 банков). Это свидетельствует о том, что условия получения генеральной лицензии (особенно требования к сумме капитала) являются достаточно сложными и трудновыполнимыми для большинства банков-нерезидентов.

Анализ распространения иностранных банков по территории субъектов Российской Федерации подтвердил стремление иностранного капитала к сосредоточению в столичных

регионах страны – 68 организаций (93,1%) зарегистрированы в Центральном федеральном округе; 4 организации (5,5%) – в Северо-Западном федеральном округе. Однако следует отметить, что свои структурные подразделения эти банки стремятся открыть практически во всех субъектах РФ.

Таким образом, характеристика кредитных организаций с участием иностранного капитала по предложенной классификации позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на значительную долю таких организаций в российской банковской системе (1/5 совокупного капитала), их качественный состав (сумма уставного капитала, кредитные рейтинги, организационно-правовая форма, сеть структурных подразделений, наличие и типы лицензий, распространенность по территории РФ) пока не представляет угрозы для российских банков. Но, тем не менее, само присутствие таких организаций в отечественном банковском секторе, требует от российских банков освоения новых банковских технологий, разработки современных стандартов обслуживания клиентов, поиска дешёвых ресурсов для того, чтобы и в дальнейшем успешно конкурировать с нерезидентами на рынке банковских услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ковель-Мишина, И.А. Иностранные банки в современной банковской системе Российской федерации: автореферат дис. кандидата экономических наук [Текст] / И. А. Ковель-Мишина. – Москва, 2010. – 32 с.
2. Информация о кредитных организациях с участием нерезидентов на 1 апреля 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: cbr.ru/analytics/bank_system/PUB_150401.pdf

Калачева Елена Алексеевна

Кемеровский государственный университет
Кандидат экономических наук, доцент
650043, г. Кемерово, ул. Красная, 6
E-mail: kalacheva-elena@mail.ru

Кириенко Егор Андреевич

Беловский институт (филиал) Кемеровского государственного университета
Студент 4 курса направления подготовки «Экономика»
652600, г. Белово, ул. Советская, 41
E-mail: egor.kirienko2011@yandex.ru

E.A. KALACHEVA, E.A. KIRIENKO

ON THE CLASSIFICATION OF NON-RESIDENT BANKS OPERATING IN THE RUSSIAN FEDERATION

The article shows the need for the classification of credit institutions with foreign capital operating in the Russian Federation. The authors suggest criteria for such classification, their justification. According to the classification criteria proposed by the non-resident banks, according to which the characteristic of the presence of foreign capital in the Russian banking market.

Keywords: *credit institutions with foreign capital; criteria for the classification of non-resident banks; analysis of the presence of foreign banking capital; Russian banking market; credit rating.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Kovel'-Mishina, I.A. Inostrannye banki v sovremennoj bankovskoj sisteme Rossijskoj federacii: avtoreferat dis. kandidata jekonomicheskikh nauk [Tekst] / I. A. Kovel'-Mishina. – Moskva, 2010. – 32 s.
2. Informacija o kreditnyh organizacijah s uchastiem nerezidentov na 1 aprelja 2015 goda [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: cbr.ru/analytics/bank_system/PUB_150401.pdf

Kalacheva Elena Alekseevna

Kemerovo state university
Candidate of economic sciences, docent
650043, Kemerovo, Krasnaya st., 6
E-mail: kalacheva-elena@mail.ru

Kirienko Egor Andreevich

Belovo Institute (branch) of Kemerovo state university
Student 4 courses of specialization «Economy»
652600, Belovo, Sovetskaya st., 41
E-mail: egor.kirienko2011@yandex.ru

Б.Г. ШЕЛЕГЕДА, М.Н. КОРНЕВ, О.Н. ШАРНОПОЛЬСКАЯ

ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ МНОГОВЕКТОРНОЙ СТРАТЕГИИ ИНТЕГРАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Оптимизационная модель многовекторной стратегии интеграционного развития разработана на основе анализа динамики макроэкономических, фискальных и монетарных показателей развития Украины и России, которые через индикаторы структурных сдвигов позволяют обосновать наиболее эффективные векторы конвергенции стран на основе принципов равновесного взаимодействия различных экономических систем. Предлагается новый методологический подход к оптимизации теоретико-практических вариантов решения проблемы планирования с использованием методов системно-комплексного динамического моделирования применительно к экономическим системам определенных территорий. Система критериев оценки интенсивности и эффективности интеграционных процессов позволяет прогнозировать характер изменений на товарном и денежном рынках, показателей ВВП, платежного баланса, дефицита бюджета и внешнего долга.

Ключевые слова: оптимизационная модель, интеграционное развитие, многовекторная стратегия, экономические системы, векторы конвергенции, инвестиционно-инновационное развитие.

Современная стратегия экономического роста характеризуется процессами, которые требуют системного реформирования на основе высокотехнологичной структуры производства, эффективных механизмов управления, способных обеспечить устойчивую конкурентоспособность в условиях кризисных колебаний, растущего дефицита ресурсов, отсутствия действенных способов реализации потенциальных резервов эволюционного подъема на новый, более высокий, уровень.

Развитие, как процесс закономерного изменения, перехода из одного состояния в другое, более совершенное, от простого к сложному, от низшего к высшему всегда является прогрессивным, поскольку инвестиционно-инновационная стратегия предусматривает целостную систему более эффективных технико-технологических внутренних и внешних факторов, ориентированных на результат. Экономика без ориентации на интеграционное развитие не способна обеспечить эффективное использование ресурсов как сырьевых, трудовых и финансовых, так и информационно-интеллектуальных. Поэтому, определение источников инвестирования в экономику напрямую зависит от стратегии и результатов репродуцирования воспроизводственной структуры индустриального типа и возможности интегрироваться в мировую экономику.

На основе анализа концептуальных подходов к исследованию, предложенных в современной экономической литературе [1-3, 9-16], авторы предлагают рассматривать эффективность инновационной деятельности с потенциальной и фактической позиции, когда системным принципом становится ресурсоспособность предприятий по обеспечению оптимального уровня эффективности при реально достигнутых результатах. Функционирование экономической системы всегда сопровождается несоответствием фактического уровня эффективности потенциальному, что свидетельствует о наличии реальных резервов экономического развития. Уровень соотношения потенциальной и

фактической эффективности – важная характеристика для оценки качества экономической системы и управленческих решений, развивающих эту систему.

Для обоснования приоритетных направлений инвестиционно-инновационного развития экономических систем, в целом, и конкретного региона в частности, необходимо провести анализ различных показателей, отражающих динамику процессов в системообеспечивающей форме воспроизводственной структуры и разработать оптимизационную модель эффективной стратегии интеграционного развития, что применительно к Украине может иметь следующие векторы: «Украина – "Россия + СНГ"», «Украина – "Россия + Европа"», «Украина – "Европа"», «Украина – "США + Восток"».

Индикаторы, выступающие в оптимизационных моделях, как система критериев и оценок интенсивности интеграционных процессов, позволяет прогнозировать характер изменений на товарном и денежном рынках, показателей ВВП, потребительских цен, платежного баланса, дефицита бюджета, а также внешнего долга. В результате может быть решена задача по формированию и обоснованию интегрального уровня оптимальной конвергенции рассматриваемых макроэкономических последствий реализации определенных векторов сближения Украины и России со странами Европы, США и в целом СНГ.

Разработанная модель содержит структурную и интегральную части, где первая включает 6 блоков, а вторая, как результат синтеза, позволяет рассчитать отклонения значений макроэкономических показателей от нормативных оценок, характеризующих степень конвергенции, установить значение показателя сближения различных экономических систем и обосновать выбранный вектор стратегического развития (Рис. 1).

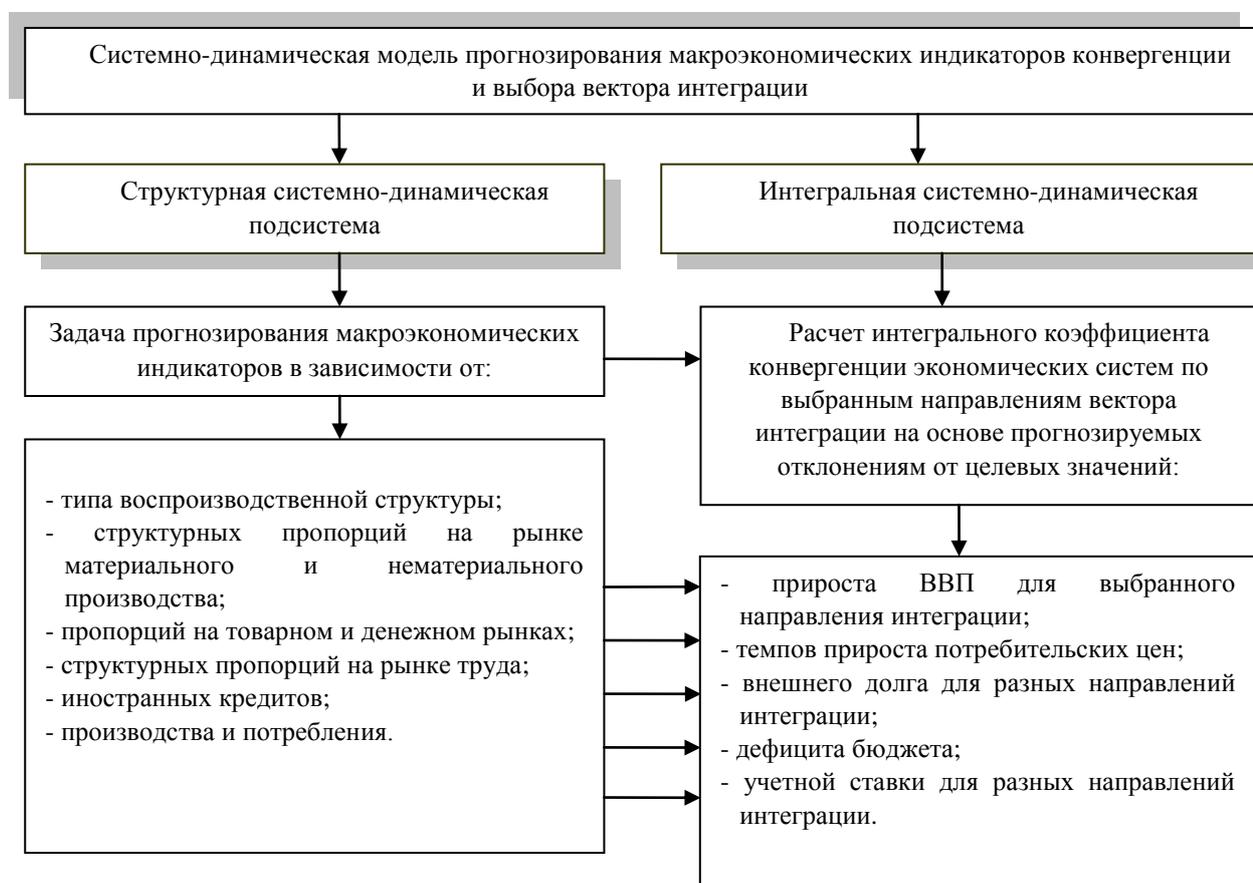


Рисунок 1 – Структурно-логическая схема концепции моделирования макроэкономических индикаторов конвергенции и выбора оптимального вектора интеграции экономической системы

Среди основных макроэкономических показателей особое место занимает прирост ВВП и производительности труда, изменение уровня доходов и занятости в сфере производства, соотношение доли иностранных кредитов на техническую модернизацию и текущее потребление, а также материальная и нематериальная подсистемы. К фискальным отнесены удельный вес внешнего долга в объеме ВВП и размер дефицита бюджета. Из монетарных факторов выделены темпы прироста потребительских цен и учетная ставка НБУ для расчета прогнозных значений макроэкономических пропорций.

Исходя из гипотезы о взаимодействии факторов модели выбора направления интеграции, в программной среде PowerSim (версия PowerSim Studio 7 Express), осуществлена программная имитация и получены числовые результаты, позволяющие комплексно и в полном объеме дать количественную оценку уровня оптимальности векторов интеграции и обосновать прогноз последствий интеграционных процессов через степень сближения различных экономических систем.

Данный подход является наиболее эффективным и доступным для обоснования оптимальной модели инвестиционно-инновационного развития на долгосрочную перспективу с прогнозом преимуществ каждого из векторов в соответствующие периоды времени, пример использования которого приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Прогноз интегрального показателя конвергенции для выбора оптимальной стратегии инвестиционно-инновационного развития Украины

Годы	Векторы интеграционного развития			
	направление «Россия и СНГ»	направление «Россия и Европа»	направление «Европа»	направление «США и Восток»
2016	84,20	52,67	27,81	27,07
2017	87,46	56,21	24,22	27,56
2018	88,07	55,02	23,20	28,15
2019	91,40	54,89	24,80	30,72
2020	91,63	51,91	27,76	32,79
2021	89,36	52,31	28,26	34,18
2022	86,27	54,07	31,00	32,79

Если расположить векторы в порядке увеличения дифференциала (разрыва между макроэкономическими, монетарными и фискальными показателями), то многовекторное движение, принятой для исследования экономической системы, в силу долгосрочных исторически сложившихся экономических связей, логично начинать с синхронизации показателей развития Украины со странами СНГ и Россией.

Расчеты интегрального показателя конвергенции для приведенных векторов позволили установить, что при выборе первого направления интеграции «Россия и СНГ» неустойчивость индикатора «Темп роста ВВП» негативно влияет на интеграционные процессы, но в целом, степень конвергенции – самая высокая.

При выборе второго направления «Россия и Европа» с 2016 по 2020 гг., отклонения растут по индикатору «Темп роста потребительских цен». Причина того, что этот индикатор не позволит успешно интегрироваться в данном направлении кроется в несоизмеримости и

непропорциональности ресурсных и рыночных возможностей производственных структур данных экономик.

Третье направление – только «Европа» – демонстрирует рост двух вышеперечисленных индикаторов одновременно.

Четвертое направление интеграции – «США и страны Востока» характеризуется довольно значительным отклонением по индикатору «Дефицит бюджета Украины в процентах к ВВП», который оказывает негативное влияние на устойчивость интеграционных процессов.

Оперативная реакция на изменения параметров в конкретный период времени как в отдельных вариантах, так и в их совокупности, обеспечивает практическую значимость системно - динамической модели для обоснования эффективности предложенных прогнозов долгосрочного стратегического развития.

Данная методика позволяет комплексно решить проблему оценки эффективности оптимизации инвестиционно-инновационной стратегии развития экономических систем с учетом множества сопутствующих рисков. Противоречия, которые существенно снижают мотивацию собственников капитала найти «свою» максимальную норму прибыли на каждую вложенную денежную единицу инвестиций заключаются в следующем. Так, в периоды: 2000-2002 гг. и 2011-2013 гг., инновационная активность предприятий Донецкого региона не превышала 18%. При этом расходы на исследования и инновационные разработки за последние 13 лет составили, в среднем, 11%, а на приобретение машин, оборудования и программного обеспечения – 65%. Одновременно освоение производством инновационных видов продукции сократилось почти в 5 раз при снижении вдвое удельного веса ее реализации в общем объеме промышленного производства [9].

До сих пор не произошли структурные сдвиги и в экономической системе государства. На протяжении почти четверти века ВВП Украины так и не достиг уровня 1990г. Износ основного капитала уже превысил 70%, количество предприятий третьего и четвертого технологического уклада (индустриальная экономика) составляет 90%, из которых 40% — убыточные [6]. Поэтому в структуре товарного экспорта Украины по-прежнему преобладают природные ресурсы и продукция с минимальной степенью переработки, а значит, – низким удельным весом добавленной стоимости. Высокие технологии занимают около 5% экспорта [6] (предприятия пятого технологического уклада) с негативной перспективой значительного снижения и этого показателя. Отсюда и отрицательное сальдо платежного баланса, дефицит бюджета более 5% ВВП и многомиллиардный внешний долг (95,8% ВВП), что обеспечивает Украине состояние непрерывного технического дефолта.

Частный капитал в экономической структуре Украины занимает преобладающее место, что приводит к отсутствию конкуренции, а потому стратегическую задачу повышения эффективности инвестиционно-инновационной стратегии развития он не решает. При этом его доля в источниках инвестирования составляет примерно 60% [9], которые, к сожалению, не направляются на инновационную модернизацию производственной сферы. Государство и иностранные партнеры в тесной взаимосвязи могут привести в действие стимулирующий механизм конкуренции, но только на основе согласованной программы стратегического развития страны.

Следует подчеркнуть особое значение исследования способов и механизмов управления эффективностью отдачи инвестиций в инновационном развитии экономических систем, обеспечивающих устойчивый рост, социально-экономическую стабильность и значительное улучшение жизни населения.

Обеспечение такого подхода требует формирования новых контуров финансового механизма регулирования интеграционных процессов и целеориентированной системы программных мер, содействующих выбору соответствующих денежно-кредитных, валютных, процентных, бюджетных, налоговых, ценовых инструментов, их настройку и «встраивание» в комплексный механизм макроэкономической политики государства.

В этих условиях объективно необходим эффективный подход к обеспечению взаимодействия подсистем макросистемы «наука-бизнес-государство», который позволит сконцентрировать ресурсы государства и частного бизнеса для кредитования инновационных проектов, инициировать создание мотивационных рычагов, что создаст необходимые предпосылки и практические инструменты для решения задач кредитного обеспечения инвестиционно-инновационного развития национальной экономики.

Трансформация налоговой системы и ее переход от чисто фискальной функции к стимулирующей рассчитана на создание нового инвестиционного климата с помощью налоговых преимуществ в зонах свободной торговли с особым льготным режимом, что будет способствовать росту финансовых инвестиционных потоков.

Примером могут служить Гонконг и Сингапур – центры инвестиций в азиатском регионе. Государства предлагают лояльные рыночные условия как для зарубежных инвесторов, так и для предпринимателей. Ставки корпоративного налога в Гонконге и Сингапуре на уровне 16,5 и 17% соответственно при отсутствии НДС и его аналогов. В целом, экономика этих территорий основана на свободном рынке, низких ставках налогообложения и невмешательстве государства. Гонконг не является оффшорной территорией, это – свободный порт, где не взимаются таможенные сборы на импорт. Акцизы приняты только для четырёх видов товаров, независимо от того, импортные они или местного производства: спиртные напитки, табак, минеральное масло и метиловый спирт. В результате Гонконг стал важным центром международных финансов и торговли, с самым высоким уровнем концентрации штаб-квартир в Азиатско-Тихоокеанском регионе. По показателям душевого валового внутреннего продукта и валового городского продукта Гонконг является наиболее богатым городом в КНР.

В Сингапуре установлен налог на товары и услуги, стандартная ставка его составляет 7%. Дивиденды, как правило, налогом не облагаются, исключение составляют дивиденды, полученные сингапурской компанией, в которой стандартная ставка налога менее 15%. В соответствии с соглашением о неприменении двойного налогообложения между Китаем и Гонконгом налог у источника при выплате китайской «дочкой» гонконгскому холдингу составляет всего 5% против ставки в 10%, установленной аналогичными соглашениями Китая с большинством других юрисдикций.

Правовая и законодательная системы Гонконга и Сингапура, основанные на английском общем праве, англоязычном законодательстве и документообороте, независимых судах и стабильной банковской системе, уделяют особое внимание защите интересов иностранных инвесторов, а специальные правительственные организации помогают новым компаниям войти на собственный рынок.

Кроме того, Сингапур предоставляет возможность свободной торговли со странами Юго-Восточной Азии через членство в АСЕАН, а также с Китаем через соответствующий договор между Китаем и АСЕАН. Однако Гонконг стремится отвоевать это преимущество у Сингапура, прилагая все усилия для скорейшего заключения соглашения о свободной торговле с АСЕАН. Рациональное использование ресурсов финансовой системы и создание эффективного механизма привлечения дополнительных инвестиционных источников является объективным требованием обеспечения эффективности интеграционной стратегии развития экономических систем.

Следует подчеркнуть, что в мире не существует универсальных социально-экономических моделей развития. Почти у каждой страны есть свои особенности, возможности и сильные стороны, которые необходимо использовать. Например, Сингапур «увидел» свои возможности как торгового и финансового перекрестка, Турция – как производственной площадки для изготовления промышленных товаров для рынка ЕС, Китай – как мировой фабрики с недорогой рабочей силой, высокой производительностью труда и большими масштабами производств, удешевляющими себестоимость продукции.

Одним из наиболее распространенных методов оценки уровня развития и состояния инвестиционно-инновационных процессов является сравнение объема государственного долга с объемом ВВП. Высокий коэффициент отношения объема государственного долга к ВВП, как правило, имеют развивающиеся страны, активно занимающие деньги на международном финансовом рынке. При этом следует отметить, что существуют разные взгляды на оценку критичности уровня этого отношения. К примеру, для вновь принимаемых в Евросоюз долг не должен превышать 60% от годового объема ВВП страны, хотя не все страны-члены ЕС этому условию соответствуют. Как ни парадоксально, высокий уровень государственного долга к объему ВВП имеют многие страны, относящиеся к высокоразвитым государствам (Рис. 2), в частности, США, Япония и др. – от 80 до 200%, при том, что государственный долг России и Украины составил 12,4 и 70,2% ВВП соответственно [5].

Ключевой проблемой для таких стран, как, например, Греция и Украина, является не столько уровень задолженности перед кредиторами (Рис. 2), который в сравнении с другими странами был не таким высоким, сколько вопрос доверия инвесторов к устойчивости экономики страны и эффективности проводимой правительством политики.

Учитывая опыт и исторически сложившиеся производственные, финансовые, торговые и культурные связи с Российской Федерацией, а также географическое расположение Украины, целесообразно рассмотреть и обосновать возможность развития различных интеграционных форм как с прилегающими к границе территориями, так и в целом между странами.

Думается, что создание территорий приоритетного развития для бизнеса станет основным движущим мотивом к инвестированию, где фактором привлечения новых инвестиций выступает свободный рынок. Государству отводится центральная роль в повышении эффективности использования инструментов экономической политики и, прежде всего, налоговой и денежно-кредитной системы. Имеется в виду снижение налоговой нагрузки и создание банковской системы, обеспечивающей эффективную «кровеносную» систему государства.

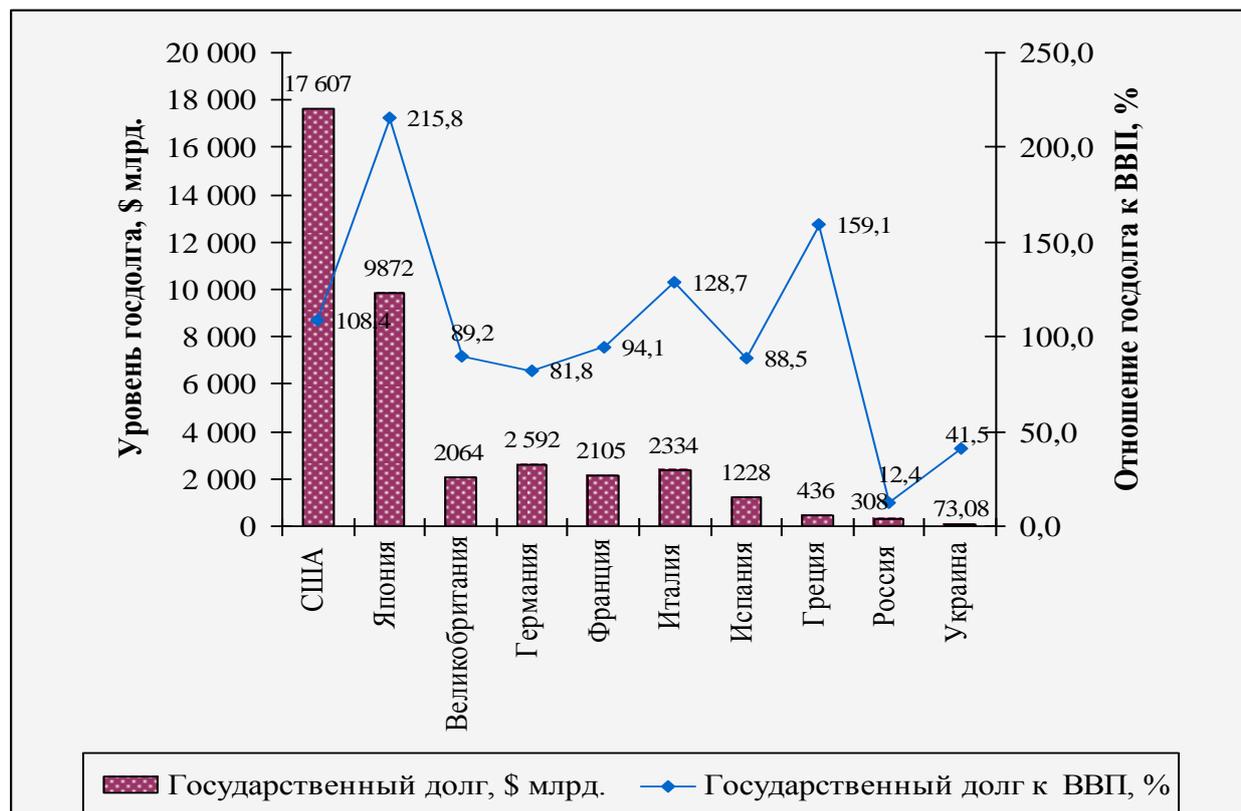


Рисунок 2 – Сумма и уровень государственного долга в 2013 г. [4]

Эффективность сближения экономик различных государств зависит от степени взаимопроникновения, которое характеризуется и определяется созданием единого экономического пространства с оптимальным уровнем конвергенции на основе синхронизации макроэкономических, монетарных и фискальных показателей.

Современные тенденции в стратегии интеграционного развития должны включать вопросы генезиса и методологии процессов эффективного развития международного разделения труда, а также интернационализации сферы производства и обращения с учетом основных результативных параметров и условий хозяйственной деятельности разных стран. Особое значение приобретают методологические проблемы экономической диагностики в стратегии интеграционного развития и динамика изменения макроэкономических показателей конкретных экономических систем в процессе конвергенции с другими странами.

Проблема экономической интеграции в условиях глобализации и периодических кризисов возникает и обостряется не только в развивающихся странах, но и в развитых странах. При этом для каждого исторического периода и каждой конкретной страны существуют свои особенности, как ускоряющие, так и замедляющие темпы эффективного международного сотрудничества.

С точки зрения усиления мировых позиций европейский вектор представляется перспективным не только для Украины и России, но и стран Европы, поскольку направлен не только на расширение рынков сбыта развитых государств, но и на их активное участие в формировании эффективного платежеспособного спроса благодаря прямым иностранным инвестициям. Волнообразное «поведение» различных экономических систем из-за

диспропорции между реальным и финансовым сектором свидетельствует о том, что в каждом отдельном случае сформировалось определенное кризисное равновесие, а величина отклонений от среднего тренда указывает на степень устойчивости этого равновесия, поэтому в развитых странах, в отличие от стран с формирующимся рынком, динамика показателей и их средние значения практически совпадают.

Теоретически, с 1991 по 2013 гг. основной капитал в материально-вещественной структуре Украины должен был пройти полное обновление, как минимум, трижды, если для расчетов использовать нижнюю границу среднего цикла – 7 лет, в то же время, низкая и неустойчивая рентабельность в промышленности, а также количество убыточных предприятий, достигшее к 2013 г. примерно 50% была вызвана отсутствием позитивных структурных сдвигов в материально-вещественной и технологической структуре.

В развитых странах именно непрерывность инвестиционных и инновационных процессов стимулирует движение экономической системы в рамках средних циклов, тем самым увеличивая скорость прохождения большого цикла (40-60 лет), связанного с обновлением технологического способа производства, определяющего материальную основу длинных волн.

В методологии исследования структурных сдвигов национальной экономики необходимо учитывать, что в рамках длинных волн, экономическая система переходит к следующему технологическому укладу, минуя, в среднем, от 4-6 до 5-8 средних циклов, что характеризуется как поступательный процесс. При этом возможность «перескочить», например, с четвертого технологического к шестому, минуя пятый, невозможно, поскольку в силу вступает противоречие между производительными силами и производственными отношениями общественного воспроизводства, а потому недостаточно наполнить экономику новейшей техникой и технологиями, не подготовив соответствующие профессиональные кадры, обеспечивающие работу новых организационно-управленческих, технико-экономических и социальных структур.

Таким образом, инвестиционно-инновационная стратегия развития экономической системы Украины и России характеризуется процессами, которые требуют безотлагательного системного реформирования. В условиях готовности интегрироваться в мировую экономику особенно острой в течение долгого времени остается проблема формирования высокотехнологичной структуры производства, что обеспечит необходимую конкурентоспособность и устойчивость экономической системы к циклическим колебаниям кризисов, которые сопровождаются стагнацией, инфляцией и снижением жизненного уровня населения.

Ориентация экономической системы на многовекторную интеграцию требует разработки концепции стратегического развития экономики путем преодоления международных и внутригосударственных структурных противоречий; диссипативности как внешней среды, так и основных параметров конвергенции Украины и России с другими странами на основе принципов равноценного взаимодействия различных экономических систем. Противоречия в международных и внутригосударственных структурах, порождаемые отсутствием эффективного взаимодействия противоположных и взаимоисключающих правовых, ресурсных и т.д. подсистем, выступают объективным источником развития, которое следует принять не как нейтрализацию через примирение противоположностей, а как разрешение сложившихся и новых, одновременно возникающих,

что характеризуется, как эволюционный путь. Стратегическое прогнозирование объективных циклических спадов, которые до сих пор не до конца исследованы, в современных условиях требует решения вопросов экономической диагностики на основе научно обоснованных методов анализа и моделирования.

В результате проведенного исследования изучены особенности инвестиционно-инновационного развития во взаимосвязи с организационно-экономическими изменениями, ориентированными на достижение высокой эффективности, функционирования экономических систем. На основе анализа динамики развития Украины и России установлены негативные тенденции в использовании экономического потенциала, что обусловлено отсутствием необходимого финансирования на разработку научно-технических новаций, способных обеспечить устойчивое развитие страны.

К предпочтительным концепциям инвестиционно-инновационного развития следует отнести оптимальное сочетание стратегического и тактического планирования, а эффективность внедрения в практику достижений научно-технического прогресса оценивать на основе методов системно-комплексного подхода, учитывая результаты деятельности не отдельных отраслей, а применительно к экономическим системам определенных территорий.

При разработке интеграционной стратегии развития Украины и России особая роль принадлежит финансовым ресурсам с макроэкономическими, фискальными и монетарными показателями, которые через индикаторы структурных сдвигов позволяют обосновать модели выбора оптимальных векторов развития. Предложенные индикаторы, как система критериев оценки интенсивности интеграционных процессов, позволяют прогнозировать характер изменений на товарном и денежном рынках, показателей ВВП, потребительских цен, платежного баланса, дефицита бюджета, а также внешнего долга.

Дальнейшие исследования проблем социально-экономического развития России и Украины необходимо проводить, расширив объекты изучения, включая инфраструктуру инновационных коммуникаций, что позволит значительно повысить эффективность процессов стратегического развития в условиях глобализации мировой экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Друкер, Питер Ф. Практика менеджмента: Пер. с англ. [Текст] / Ф.П. Друкер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 398 с.
2. Амосов, А. О неоиндустриальном сценарии в концепции развития до 2020 г. [Текст] / А. Амосов // Экономист. – 2011. – №6. – С. 3-17.
3. Амоша, А. Каноны рынка и законы экономики. Кн. 7: Процесс эволюции экономики, производства и общества: монография [Текст] / А. Амоша, Е. Иванов, С. Иванов; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2004. – 620 с.
4. О перерастании экономических кризисов в дефолт: Украина в сравнении с другими странами [Текст] / Б.Г. Шелегеда, М.Н. Корнев, О.Н. Шарнопольская // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. 2014 – №4. – С. 5-20.
5. Официальный сайт МВФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>
6. Официальный сайт Министерства финансов Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua/>
7. Официальное бюро статистики ЕС / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

8. Межгосударственный статистический комитет Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс] / Официальный сайт ГКС Украины. – Режим доступа: <http://www.cisstat.com/rus/index.htm>
9. Статистичний щорічник Донецької області за 2013 р. – Державна служба статистики України / за ред. О.А. Зеленого // Головне управління статистики у Донецькій області. – 470 с.
10. Гальчинский, А. За пределами капитализма [Текст] / А. Гальчинский // Экономика Украины. – 2011. – № 9. – С. 4-16.
11. Гец, В. Макроэкономическая оценка денежно-кредитной и валютно-курсовой политики Украины до и во время финансового кризиса [Текст] / В. Гец // Экономика Украины. – 2009. – № 2. – С. 5-24.
12. Головин, М. Денежно-кредитная политика России в условиях открытости национальной экономики [Текст] / М. Головин // Экономика Украины. – 2010. – №4. – С. 57-64.
13. Гриценко, А. Глобальный кризис как форма современной финансово-экономической динамики [Текст] / А. Гриценко // Экономика Украины. – 2010. – №4. – С. 37-46.
14. Масловская, Л. К вопросу оценки предпосылок интеграции Украины в ЕС [Текст] / Л. Масловская // Экономика Украины. – 2008. – № 6. – С. 72-80.
15. Моисеев, С. Таргетирование политических установок [Электронный ресурс] / С. Моисеев // Банковское обозрение. – 2009. – №3-4. – Режим доступа: <http://bo.bdc.ru/2009/4/targetirovanie.htm>
16. Савченко, А. Инфляционное таргетирование: проблемы, и перспективы его введения в Украине [Текст] / А. Савченко, Ю. Семенова // Экономика Украины. – 2008. – № 7. – С. 46-56.

Шелегеда Белла Григорьевна

Донецкий национальный технический университет

Доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и хозяйственного права

83000, г. Донецк, ул. Артема, 58

E-mail: o.sharnopolskaya@meta.ua

Корнев Михаил Николаевич

Донецкий государственный университет управления

Доктор экономических наук, заведующий кафедрой финансовых услуг и банковского дела

83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а

E-mail: kornev007@yandex.ru

Шарнопольская Оксана Николаевна

Донецкий национальный технический университет

Кандидат экономических наук, заведующий кафедрой менеджмента и хозяйственного права

83000, г. Донецк, ул. Артема, 58

E-mail: o.sharnopolskaya@meta.ua

B.G. SHELEGEDA, M.N. KORNEV, O.N. SHARNOPOLSKAYA

OPTIMIZATION MODEL OF MULTI-VECTOR INTEGRATION STRATEGY OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Optimization model of multi-vector strategy of integration is based on analysis of the dynamics of macroeconomic, fiscal and monetary indicators of development of Ukraine and Russia, through indicators of structural changes allow to justify the most effective vectors of convergence on the basis of balanced interaction of different economic systems. A new methodological approach to the optimization of theoretical and practical solutions to the problem of planning using methods of system-integrated dynamic simulation as applied to economic systems of certain territories. The system of criteria for evaluating the intensity and effectiveness of the integration process allows to predict the nature of changes in the commodity and money markets, GDP, balance of payments, budget deficit and external debt.

Keywords: optimization model, integration development, multi-vector strategy, economic systems, vectors convergence, investment and innovation development.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Druker, Piter F. Praktika menedzhmenta: Per. s angl. [Tekst] / F.P. Druker. – M.: Izdatel'skij dom «Vil'jams», 2001. – 398s.
2. Amosov, A. O neoindustrial'nom scenarii v koncepcii razvitija do 2020g. [Tekst] / A. Amosov // Jekonomist. – 2011. – №6. – S. 3-17.
3. Amosha, A. Kanony rynku i zakony jekonomiki. Kn. 7: Process jevoljucii jekonomiki, proizvodstva i obshhestva: monografija [Tekst] / A. Amosha, E. Ivanov, S. Ivanov; NAN Ukrainy, In-t jekonomiki promyshlennosti. – Doneck, 2004. – 620 s.
4. O pererastanii jekonomicheskikh krizisov v defolt: Ukraina v sravnenii s drugimi stranami [Tekst] / B.G. Shelegeda, M.N. Kornev, O.N. Sharnopol'skaja // Naukovi praci Donec'kogo nacional'nogo tehnicnogo universitetu. Serija: ekonomichna. 2014 – №4. – S. 5-20.
5. Oficial'nyj sajt MVF [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>
6. Oficial'nyj sajt Ministerstva finansov Ukrainy [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.minfin.gov.ua/>
7. Oficial'noe bjuro statistiki ES / [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
8. Mezghosudarstvennyj statisticheskij komitet Sodruzhestva Nezavisimyh Gosudarstv [Jelektronnyj resurs] / Oficial'nyj sajt GKS Ukrainy. – Rezhim dostupa: <http://www.cisstat.com/rus/index.htm>
9. Statistichnij shhorichnik Donec'koï oblasti za 2013 r. – Derzhavna sluzhba statistiki Ukraïni / za red. O.A. Zelenogo // Golovne upravlinnja statistiki u Donec'kij oblasti. – 470 s.
10. Gal'chinskij, A. Za predelami kapitalizma [Tekst] / A. Gal'chinskij // Jekonomika Ukrainy. – 2011. – № 9. – S. 4-16.
11. Geec, V. Makrojekonomicheskaja ocenka denezhno-kreditnoj i valjutno-kursovoj politiki Ukrainy do i vo vremja finansovogo krizisa [Tekst] / V.Geec // Jekonomika Ukrainy. – 2009. – № 2. – S. 5-24.
12. Golovnin, M. Denezhno-kreditnaja politika Rossii v uslovijah otkrytosti nacional'noj jekonomiki [Tekst] / M. Golovnin // Jekonomika Ukrainy. – 2010. – №4. – S. 57-64.
13. Gricenko, A. Global'nyj krizis kak forma sovremennoj finansovo-jekonomicheskoy dinamiki [Tekst] / A. Gricenko // Jekonomika Ukrainy. – 2010. – №4. – S. 37-46.

14. Maslovskaja, L. K voprosu ocenki predposylok integracii Ukrainy v ES [Tekst] / L. Maslovskaja // Jekonomika Ukrainy. – 2008. – № 6. – S. 72-80.

15. Moiseev, S. Targetirovanie politicheskikh ustanovok [Jelektronnyj resurs] / S. Moiseev // Bankovskoe obozrenie. – 2009. – №3-4. – Rezhim dostupa: <http://bo.bdc.ru/2009/4/targetirovanie.htm>

16. Savchenko, A. Infljacionnoe targetirovanie: problemy, i perspektivy ego vvedenija v Ukraine [Tekst] / A.Savchenko, Ju.Semenova // Jekonomika Ukrainy. – 2008. – № 7. – S. 46-56.

Shelegeda Bella Grigoryevna

Donetsk National Technical University

Doctor of Economics, professor of management and business law

83000, Donetsk, st. Artem, 58

E-mail: o.sharnopolskaya@meta.ua

Kornev Mikhail Nikolaevich

Donetsk State University of Management

Doctor of Economics, Head of the department of Financial Services and Banking

83015, Donetsk, st. Chelyuskintsev 163a

E-mail: kornev007@yandex.ru

Sharnopolskaya Oksana Nikolaevna

Donetsk National Technical University

Candidate of Science, head of the department of management and business law

83000, Donetsk, st. Artem, 58

E-mail: o.sharnopolskaya@meta.ua

Н.Г. ВАРАКСА

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА И ЭКОНОМИКИ

В статье автор раскрывает сущность и методы налогового стимулирования, дает характеристику налоговой льготы как инструмента налогового механизма тактического характера, позволяющего оперативно модифицировать условия налогообложения и обеспечивающего реализацию стимулирующей подфункции в рамках регулирующей функции налога.

Ключевые слова: налоговое стимулирование, льготы, преференции, освобождения, налоговое регулирование.

Современная налоговая политика активно использует механизм налогового регулирования, включающий в себя как меры фискального и регулирующего характера, так и меры, стимулирующие активность экономических субъектов.

В экономической литературе методы налогового стимулирования сводят к налоговым льготам, освобождениям и преференциям.

В связи с этим под методами налогового стимулирования понимаем совокупность прием и способов в рамках проводимой налоговой политики, направленных на предоставление преимуществ отдельным категориям налогоплательщиков в целях снижения их налоговой нагрузки и повышения заинтересованности в осуществлении деятельности.

Методы налогового стимулирования подразделяем на 2 вида:

- прямые методы, непосредственного влияющие на уровень налогообложения конкретного налогоплательщика;
- косвенные методы, способствующие привлечению финансовых ресурсов и иных активов посредством предоставления преимуществ при налогообложении иных налогоплательщиков.

В современных условиях наибольшее развитие получили прямые методы налогового стимулирования, в частности предоставление налоговых льгот.

Поддержка и стимулирование развития отдельных видов экономической деятельности относится к приоритетам налоговой политики большинства стран мира. Налоговое стимулирование как косвенный элемент макроэкономической системы способствует решению ключевых социально-экономических задач развития общества и экономики в целом.

Мировая и отечественная практика налогового стимулирования свидетельствует об использовании разнообразных методов поддержки, выражающихся в предоставлении комплекса налоговых льгот: уменьшение налоговой ставки; налоговые каникулы; налоговые скидки; налоговый кредит; упрощенный порядок учета, отчетности, администрирования; специальный метод налогового учета; специальный порядок начисления амортизации и переноса убытка; увеличение налогового периода и др. Многообразие налоговых льгот предопределяется целями налоговой политики в конкретные периоды времени и различается в зависимости от законодательства конкретной страны.

В развитых странах проводится гибкая политика предоставления льгот, позволяющая

осуществлять непрерывный мониторинг и комплексную оценку результативности применяемых инструментов льготирования.

В РФ налоговая льгота, являясь инструментом налогового регулирования, характеризуется определенными признаками, вытекающими из законодательного ее определения в статье 56 Налогового кодекса РФ [3] (Рис. 1).

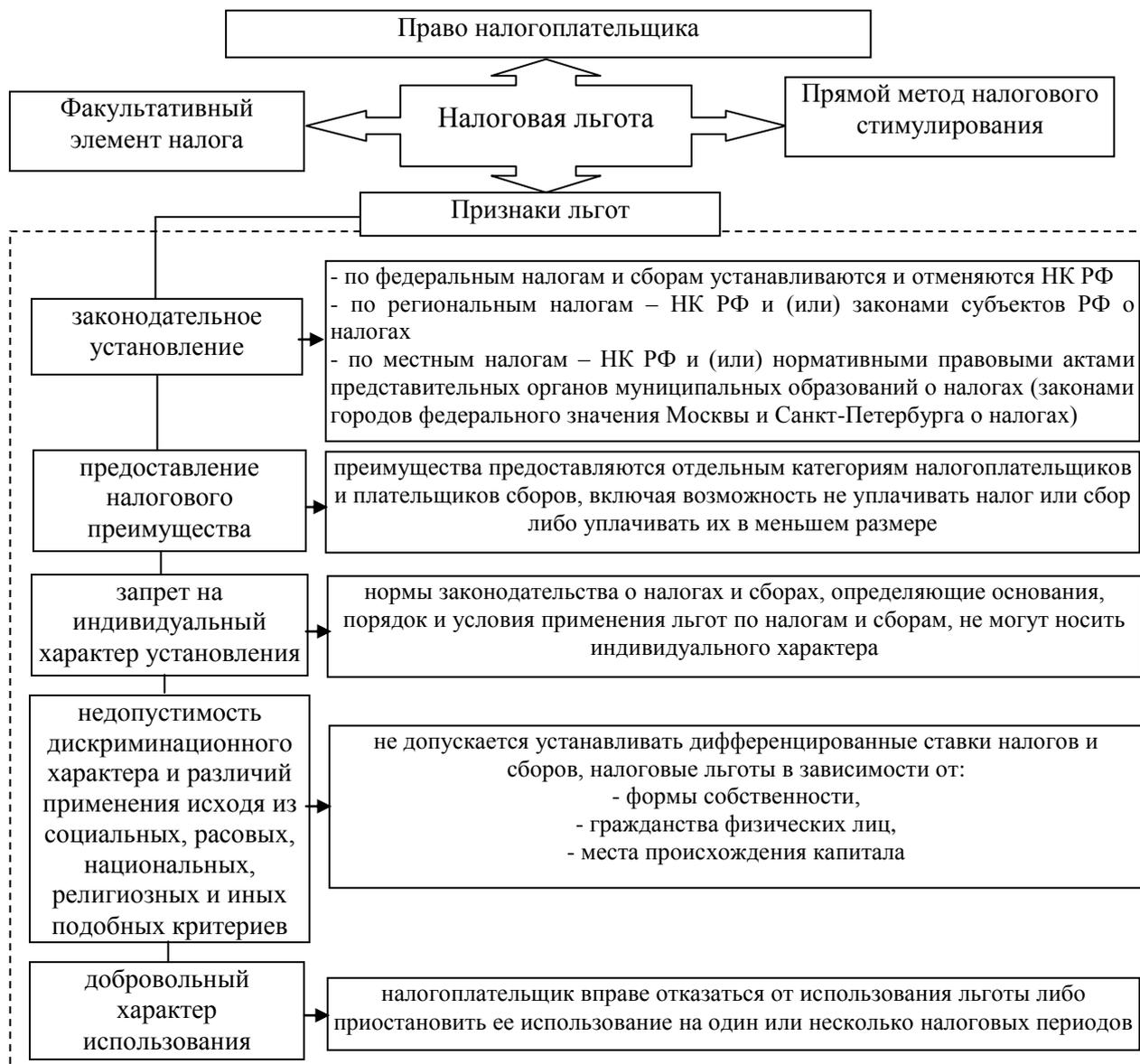


Рисунок 1 – Характеристика налоговой льготы

Однако в российском законодательстве о налогах и сборах не определен полный перечень видов налоговых льгот, что затрудняет их идентификацию и оценку эффективности использования. Налоговые льготы могут быть установлены в виде уменьшения налоговой базы, понижения налоговой ставки и уменьшения суммы налога. Так, в качестве налоговых льгот не рассматриваются налоговые вычеты, специальные режимы налогообложения, изменение срока уплаты налога в форме отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита, ускоренная амортизация и др. В связи с этим целесообразно в статье 56 НК РФ определить четкий перечень налоговых льгот в зависимости от формы их предоставления, включающий разнообразные методы налогового стимулирования.

Таким образом, налоговую льготу на макроуровне рассматриваем как инструмент

налогового механизма тактического характера, позволяющий оперативно модифицировать условия налогообложения и обеспечивающий реализацию стимулирующей подфункции в рамках регулирующей функции налога. На микроуровне налоговая льгота представляет собой инструмент налогового планирования, позволяющий легитимно оптимизировать налоговые обязательства экономического субъекта.

Все льготы, предоставляемые участникам налоговых отношений, классифицируем по уровням управления (федеральные, региональные, местные), форме предоставления (по видам льгот) и степени воздействия (прямые и косвенные). В последнем случае в законодательстве о налогах и сборах предусмотрены только прямые льготы, а косвенные льготы встречаются только при установлении региональных и местных налогов. Так, в некоторых субъектах РФ предусмотрено снижение ставки по налогу на прибыль в части, зачисляемой в региональный бюджет (до 13,5%) для инвесторов.

При проведении оценки эффективности налоговых льгот на территории субъекта РФ представительные органы, органы государственной власти субъектов РФ и муниципальных образований не обладают исходной информацией о размерах предоставляемых льгот налогоплательщикам в виду отнесения ее к налоговой тайне, они получают уже сводные данные о налоговых льготах от налоговых органов, последние обладают подробной информацией, получая ее из представленных деклараций от налогоплательщиков и объединяя в сводную статистическую налоговую отчетность по видам налогов.

Анализ востребованности в дополнительных и существующих льготах должен проводиться на основе налоговой, финансовой, статистической отчетности, а также иной информации, включая данные налогоплательщиков, использующих налоговые льготы, или лиц, инициирующих их установление. Оценка льгот должна основываться на анализе того эффекта, который предусматривался целями их введения, и осуществляться на основе сбора информации о количестве налогоплательщиков, воспользовавшихся налоговой льготой, о размерах фактически полученной льготы, размерах предполагаемых потерь бюджета и других социально-экономических показателях.

Введение любой новой льготы должно обосновывать целесообразность ее установления. При этом основными целями предоставления налоговых льгот могут являться:

- 1) обеспечение экономической заинтересованности хозяйствующих субъектов в расширении приоритетных видов деятельности;
- 2) стимулирование создания, расширения и обновления производств и технологий по выпуску необходимой продукции (товаров, услуг);
- 3) создание необходимых экономических условий для развития инвестиционной и инновационной деятельности;
- 4) оказание экономической поддержки организациям в решении приоритетных социальных задач; другие цели.

Обоснование цели введения налоговой льготы должно осуществляться на основе предварительной оценки результативности предоставления льгот, которая включает как прогнозную оценку выпадающих доходов бюджета, так и предполагаемую социально-экономическую эффективность ее установления для налогоплательщика [2, 4].

Анализ соотношения налоговых льгот и начислений по налогам показал, что ежегодно бюджеты субъектов РФ и муниципальных образований теряют значительные ресурсы в результате установления методов налогового стимулирования. Так, удельный вес льгот в исследуемом субъекте РФ по налогу на имущество организаций в начислениях по этому налогу составил 116,86%, удельный вес льгот по налогу на имущество физических лиц –

115,06%, земельному налогу – 44,03%. В связи с этим считаем целесообразным предусмотреть механизм компенсации бюджетам субъектов РФ и бюджетам муниципальных образований выпадающих доходов в связи со льготами, установленными законодательством РФ о налогах и сборах, по федеральным (в части зачисления в бюджеты субъектов РФ), региональным и местным налогам.

Оценка эффективности предоставления налоговых льгот субъектам Орловской области показала, что льготы получают следующие категории налогоплательщиков:

- стратегические инвесторы;
- организации, финансируемые за счет бюджетных средств;
- организации, имеющие высокую социальную и общественную значимость (общественные организации инвалидов, подразделения спасательных служб);
- сельхозтоваропроизводители;
- граждане, имеющие особые заслуги перед государством, а также нуждающиеся в социальной защите (обладатели правительственных наград, инвалиды, ветераны) [5].

Общий объем налоговых льгот в Орловской области представлен на рисунке 2.

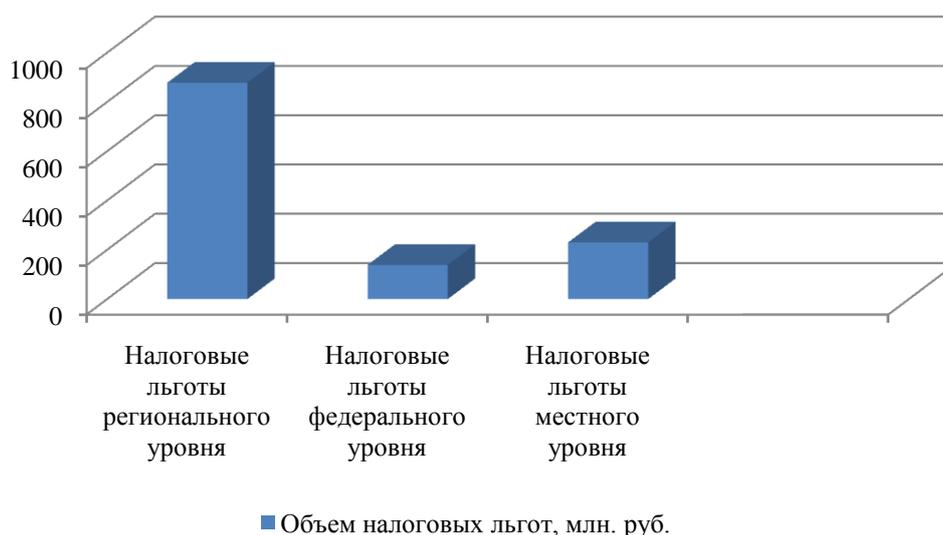


Рисунок 2 – Общий объем налоговых льгот в Орловской области

Неэффективности предоставления региональным законодательством налоговых льгот не установлено.

Использование методов налогового стимулирования при реализации налоговой политики приводит к появлению кумулятивного эффекта, так как оказывает влияние не только на представителей отдельных секторов экономики и других участников экономического процесса, но и на государство в целом, проявляясь в повышении конкурентоспособности отечественной продукции, производительности труда, росте объема производства, занятости и, как следствие, в обеспечении стабильных налоговых поступлений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Барулин, С.В. Налоговые льготы как элемент налогообложения и инструмент налоговой политики [Текст] / С.В. Барулин, А.В. Макрушин // Финансы. – 2002. – №2. – С. 39-42.

2. Закон об оценке бюджетной, социальной и экономической эффективности налоговых льгот от 30 июня 2009 года № 923-ОЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orel450.ru/menu/investoram/lowprojects/20090630-zakon>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая [Текст]. – М.: Эксмо, 2015. - 560 с.
4. Правительство Орловской области Постановление от 30 июня 2009 года № 70 «О порядке ежегодной оценки бюджетной, социальной и экономической эффективности установленных (планируемых к установлению) налоговых льгот» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/473706341>
5. В Орловской области предоставлено налоговых льгот на 1,25 млрд. рублей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orel.bezformata.ru/listnews/nalogovih-lgot-na-1-25-mlrd-rublej/34800290/>

Варакса Наталия Геннадьевна

Приокский государственный университет

Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

E-mail: konfer_2005@mail.ru

N.G. VARAKSA

**TAX INCENTIVES OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT
OF SOCIETY AND ECONOMY**

In article the author opens essence and methods of tax incentives, gives the characteristic of a tax benefit as the tool of the tax mechanism of tactical character allowing to modify quickly conditions of the taxation and providing realization of the stimulating subfunction within the regulating function of a tax.

Keywords: *tax incentives, privileges, preferences, releases, tax regulation.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Barulin, S.V. Nalogovye l'goty kak jelement nalogooblozhenija i instrument nalogovoj politiki [Tekst] / S.V. Barulin, A.V. Makrushin // Finansy. – 2002. – №2. – S. 39-42.
2. Zakon ob ocenke bjudzhetnoj, social'noj i jekonomicheskoj jeffektivnosti nalogovyh l'got ot 30 ijunja 2009 goda № 923-OZ [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://orel450.ru/menu/investoram/lowprojects/20090630-zakon>
3. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii. Chasti pervaja i vtoraja [Tekst]. – М.: Jeksmo, 2015. - 560 s.
4. Pravitel'stvo Orlovskoj oblasti Postanovlenie ot 30 ijunja 2009 goda № 70 «O porjadke ezhegodnoj ocenki bjudzhetnoj, social'noj i jekonomicheskoj jeffektivnosti ustanovlennyh (planiruemyh k ustanovleniju) nalogovyh l'got» [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://docs.cntd.ru/document/473706341>
5. V Orlovskoj oblasti predostavleno nalogovyh l'got na 1,25 mlrd. rublej [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://orel.bezformata.ru/listnews/nalogovih-lgot-na-1-25-mlrd-rublej/34800290/>

Varaksa Nataliya Gennadyevna

Prioksky state university

Doctor of Economics, associate professor, professor of department «Accounting and Taxation»

302020, Orel, Naugorskoye Highway, 40

E-mail: konfer_2005@mail.ru

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ **И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

УДК 658.58

С.В. СЕМЕНОВ, И.А. ЦАРЕВА, Е.В. РОМАНОВСКАЯ

МЕТОДИКА ПО ПОВЫШЕНИЮ НАДЕЖНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В работе рассмотрены прикладные аспекты разработки и внедрения методики по повышению надежности технологического оборудования на промышленном предприятии. В статье определены перспективы развития системы технического обслуживания и ремонта оборудования на российских промышленных предприятиях. Авторами предложен необходимый перечень бизнес-процессов по повышению надежности технологического оборудования на промышленном предприятии. Предложенная методика состоит из шести последовательных этапов и направлена на выявление внутренних резервов предприятия, что особенно востребовано в современных рыночных условиях. Методика апробирована в компании «Группа ГАЗ». Это подтверждает практическую значимость проведенного исследования.

Ключевые слова: предприятие, методика, промышленность, техническое обслуживание, надежность, конкурентоспособность, производство, бизнес-процессы, эффективность.

В современных экономических условиях на промышленных предприятиях возникает острая необходимость в оптимизации расходов на различных уровнях хозяйственной деятельности. Предложенная методика, позволит достичь экономии по обслуживанию промышленного оборудования на автомобилестроительном предприятии.

Целями предложенной методики по повышению надежности технологического оборудования являются:

1. Сокращение простоев технологического оборудования.
2. Сокращение эксплуатационных затрат для основного и вспомогательного оборудования.
3. Сокращение потребностей в материально-технических ресурсах.
4. Сокращение остатков товарно-материальных ценностей для технического обеспечения и ремонта основного и вспомогательного оборудования на складах.
5. Сокращение трудозатрат на техническое обслуживание и ремонт.

Методика реализуется в рамках внедрения программы бережливого производства в структурных подразделениях промышленной группы «ГАЗ».

В результате внедрения методики по оптимизации затрат на обслуживание оборудования достигнуты следующие результаты:

1. Сокращения внеплановых простоев технологического оборудования на 15%.
2. Сокращение простоев на проведение планово-предупредительных работ до 72 час/мес.
3. Сокращение остатков товарно-материальных ценностей (ТМЦ) для технического обслуживания и ремонта на складах на 12%.

Для достижения нами поставленных целей в процессе внедрения методики были решены следующие задачи:

1. Предупреждение преждевременного выхода оборудования из строя.
2. Максимальный уход от наработки на отказ оборудования и переход к ремонтам «по фактическому техническому состоянию» и предупредительно-плановому ремонту.
3. Повышение уровня и качества организации и проведения работ по обслуживанию и ремонту оборудования.
4. Разработка электронных баз данных оборудования, его приоритизация и привязка к товарно-материальным ценностям.
5. Обеспечение возможности внедрения современных средств и методов диагностики оборудования.
6. Повышение производственно-экономических показателей ремонтной службы за счет планирования и контроля затрат с детализацией до единицы оборудования и возможностью агрегирования данных до уровня производства.
7. Обучение сотрудников современным методам и подходам в области технического обслуживания и ремонта.
8. Повышение ответственности технологического (производственного) и ремонтного персонала.
9. Упорядочивание структуры подразделений, занимающихся эксплуатацией и обслуживанием технологического оборудования.
10. Построение эффективной системы закупки, учета движения и использования запасных частей и товарно-материальных ценностей.
11. Оптимизация складских запасов запчастей и материалов.
12. Оптимизация трудозатрат на техническое обслуживание и ремонт оборудования.

Объектом реализации методики является производственная площадка по производству коммерческих автомобилей ПАО «ГАЗ». Данное предприятие имеет стратегически важное территориальное расположение для обеспечения рынка коммерческими автомобилями в различных регионах России.

Основные этапы методики приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные этапы методики

№ п/п	Наименование этапа	Срок исполнения	
		начало	окончание
1.	Формирование развернутого плана работ	09.03.2015	20.04.2015
2.	Создание и развитие нормативно-технической базы по техническому обслуживанию и ремонту оборудования	21.04.2015	06.05.2015
3.	Контроль состояния и превентивное обслуживание	23.05.2015	01.07.2015
4.	Планирование, анализ и управление работами по техническому обслуживанию и ремонту оборудования	04.07.2015	12.08.2015
5.	Оптимизация процессов снабжения товарно-материальными ценностями и управления складами	15.08.2015	07.10.2015

Для применения методики внутри автомобилестроительного предприятия разработана схема взаимосвязей элементов технического обслуживания и ремонта оборудования (Рис. 1).

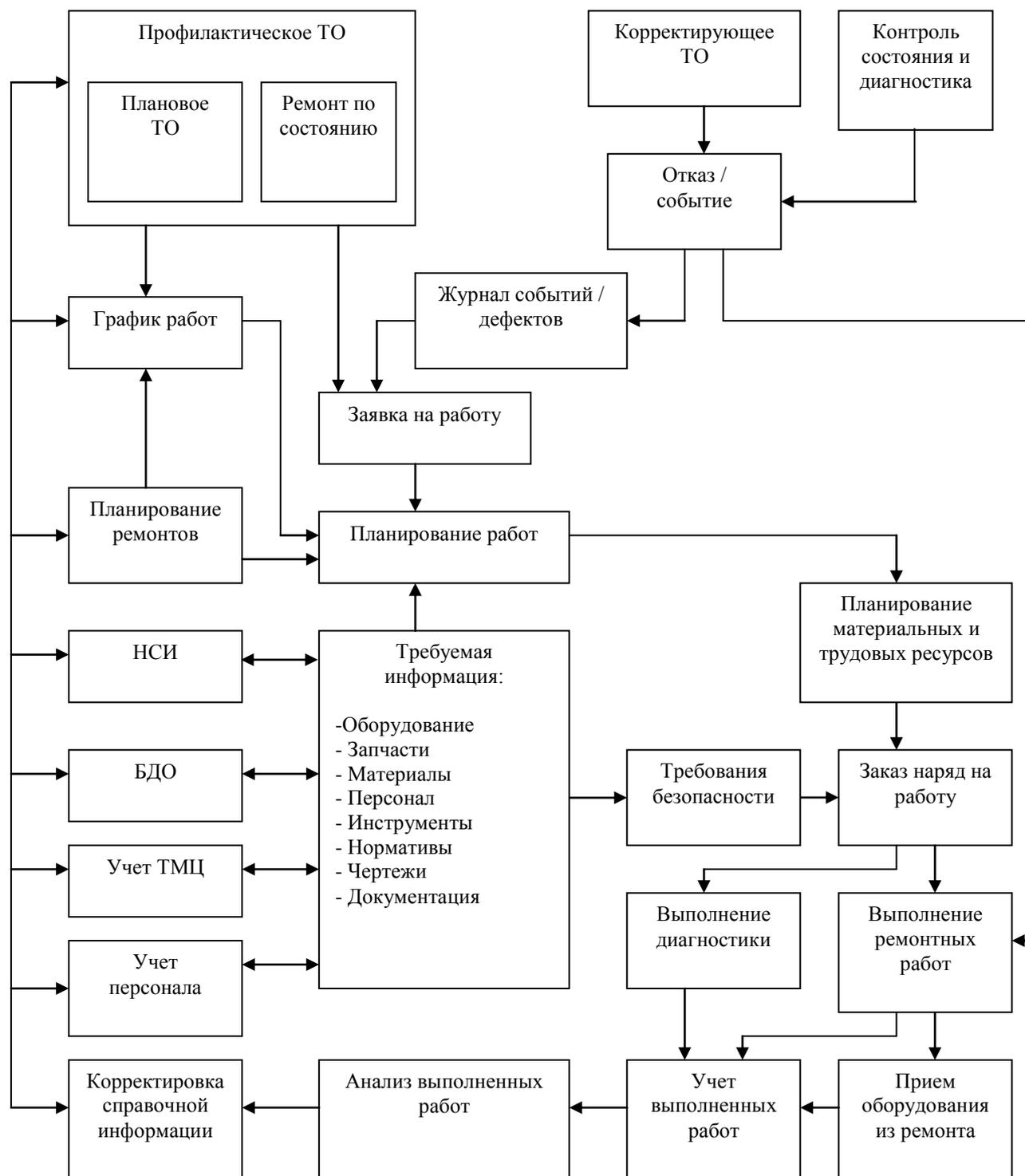


Рисунок 1 – Схема взаимосвязей элементов технического обслуживания и ремонта оборудования

Для достижения конечных целей методики, контроля промежуточных результатов, план-схема содержит основные принципы построения и развития методики технического обслуживания и ремонта оборудования на дивизионе по производству коммерческих автомобилей ПАО «ГАЗ».

Для достижения конечных целей методики, контроля промежуточных результатов, планирования корректирующих мероприятий и их реализации этапы методики разделены на отдельные шаги:

Шаг 1:

Срок реализации до 03.06.2015 г.

Достигнутый результат: общее снижение внеплановых простоев на 3%.

Метод оценки достижения результата на основе сравнительного анализа количества и продолжительности внеплановых простоев оборудования по каждой производственной линии за периоды с 01.01.2015 по 31.03.2015 гг. и с 01.04.2015 по 31.05.2015 гг.

Результат достигнут за счет:

1. Повышения ответственности и вовлеченности производственного и ремонтного персонала предприятия путем проведения общих информационных собраний не реже одного раза в месяц.
2. Проведения мастер-классов для специалистов по методикам превентивного обслуживания и контроля состояния оборудования.
3. Начала разработки и внедрения, превентивных мер по уходу за оборудованием.
4. Обучения операторов производственных линий превентивным мерам ухода за оборудованием на рабочих местах.
5. Внедрения превентивного обслуживания оборудования технологическим персоналом.

Шаг 2:

Срок реализации до 20.07.2015 г.

Достигнутый результат: общее снижение внеплановых простоев на 5%; сокращение внеплановых простоев на планово-профилактические работы на 3 часа в месяц.

Методы оценки достижения результата на основе сравнительного анализа количества и продолжительности внеплановых простоев оборудования каждой производственной линии за периоды с 01.01.2015 по 31.03.2015 гг. и с 01.04.2015 по 15.07.2015 гг. А также отчеты о фактически затраченном времени на планово-профилактические работы за периоды с 01.01.2015 по 31.03.2015 гг. и с 01.04.2015 по 15.07.2015 гг. Не должно учитываться время на работы, не выполненные в рамках капитального ремонта и перенесенные на планово-профилактические работы.

Результат достигнут за счет:

1. Первичной загрузки базы данных оборудования и нормативно-справочной информации в автоматизированную систему управления техническим обслуживанием и ремонтом оборудования.
2. Начала формирования заявок на работы в автоматизированную систему управления техническим обслуживанием и ремонтом оборудования.
3. Внедрения утвержденных процессов реакции на отказ, заявку на внеплановые работы.
4. Проведения мастер-классов по методикам эффективного планирования работ по техническому обслуживанию и ремонту оборудования.
5. Определения точек, параметров контроля, допустимых значений для оборудования (критичное оборудование).
6. Внедрения превентивных мер по уходу за оборудованием специалистами промышленного предприятия.
7. Внедрения нормативов превентивного обслуживания и контроля их исполнения.

8. Начала контроля фактического состояния оборудования инструментальными средствами и занесения данных о фактическом состоянии оборудования в автоматизированную систему управления техническим обслуживанием и ремонтом оборудования.

9. Начала планирования работ с учетом фактического состояния оборудования.

10. Начала выполнения ремонтных работ по фактическому состоянию.

11. Начала внедрения бизнес-процессов планирования, управления и анализа работ.

Шаг 3:

Срок реализации до 15.08.2015 г.

Достигнутый результат: общее снижение внеплановых простоев на 8%; общее сокращение внеплановых простоев на ППР на 8 часов в месяц; сокращение остатков товарно-материальных ценностей на 3%.

Методы оценки достигнутых результатов:

1. Сравнительный анализ количества и продолжительности внеплановых простоев оборудования каждой производственной линии за периоды с 01.01.2015 по 31.03.2015 гг. и с 01.04.2015 по 15.08.2015 гг.

2. Отчеты о фактически затраченном времени на ППР за периоды с 01.01.2011 по 31.03.2015 гг. и с 01.04.2015 по 15.08.2015 гг.

3. Отчет об остатках ТМЦ на центральном складе за периоды с 01.01.2011 по 31.05.2015 гг. и с 01.06.2015 по 15.08.2015 гг.

Результат достигнут за счет:

1. Развития базы данных нормативно-справочной информации.

2. Формирования и обработки заказ-нарядов, учета выполненных работ.

3. Приоритизации работ в соответствии с разработанными критериями.

4. Планирования работ и формирования недельных графиков обслуживания с учетом приоритетности оборудования и работ, с учетом остатков товарно-материальных ценностей на складах.

5. Определения точек, параметров контроля, допустимых значений для оборудования.

6. Инструментальной диагностики оборудования.

7. Актуальных данных о запасах товарно-материальных ценностей на складах.

8. Накопления истории отказов и ранее выполненных ремонтов.

9. Накопления статистики по расходам товарно-материальных ценностей и прогнозирования потребностей.

Шаг 4:

Срок реализации до 10.09.2015 г.

Достигнутый результат: общее снижение внеплановых простоев на 10%; общее сокращение внеплановых простоев на планово-предупредительный ремонт на 15 часов в месяц; общее сокращение остатков товарно-материальных ценностей на 5%.

Методы оценки достижения результата:

1. Сравнительный анализ количества и продолжительности внеплановых простоев оборудования каждой производственной линии за периоды с 01.01.2015 по 31.03.2015 гг. и с 01.04.2015 по 10.09.2015 гг.

2. Отчеты о фактически затраченном времени на планово-предупредительный ремонт за периоды с 01.01.2015 по 31.03.2015 гг. и с 01.04.2015 по 10.09.2015 гг.

3. Отчет об остатках товарно-материальных ценностей на центральном складе за периоды с 01.01.2015 по 31.05.2015 гг. и с 01.06.2015 по 10.09.2015 гг.

Результат достигнут за счет:

1. Планирования работ и формирование графиков по результатам диагностики и контроля состояния (более 40% от общего объема работ).
2. Анализа выполненных работ и устранение коренных причин отказов.
3. Проведения мастер-классов для специалистов промышленного предприятия по управлению товарно-материальных ценностей и складами с ориентиром на надежность оборудования.
4. Выполнения до 40% всех работ по фактическому состоянию.
5. Соответствия исполнения план-графика технического обслуживания и ремонта больше 80%.
6. Внедрения разработанных процессов по управлению товарно-материальных ценностей в повседневную практику.
7. Расчета точек превышения заказа товарно-материальных ценностей и оптимальных объемов закупок.
8. Формирования графиков потребности товарно-материальных ценностей на основании планируемых объемов работ, расхода товарно-материальных ценностей и актуальных остатков на складах.

Шаг 5:

Срок реализации до 07.10.2015 г.

Достигнутый результат: общее снижение внеплановых простоев на 12%; общее сокращение внеплановых простоев на планово-предупредительные работы на 20 часов в месяц; общее сокращение остатков товарно-материальных ценностей на 8%.

Методы оценки достижения результата:

1. Сравнительный анализ количества и продолжительности внеплановых простоев оборудования каждой производственной линии за периоды с 01.01.2015 по 31.03.2015 гг. и с 01.04.2015 по 07.10.2015 гг.
2. Отчеты о фактически затраченном времени на планово-предупредительные работы за периоды с 01.01.2015 по 31.03.2015 гг. и с 01.04.2015 по 07.10.2015 гг.
3. Отчет об остатках товарно-материальных ценностей на центральном складе за периоды с 01.01.2015 по 31.05.2015 гг. и с 01.06.2015 по 07.10.2015 гг.

Результат достигнут за счет:

1. Наполнения автоматизированной системы управления выполненным техническим обслуживанием и ремонтом, и нормативами, регламентами при их выполнении.
2. Накопления статистики отказов и ранее выполненных ремонтов.
3. Выполнения до 50% всех работ по фактическому состоянию.
4. Планирования и включения в график более 70% всех работ.
5. Соответствия исполнения план-графика технического обслуживания и ремонта (более 85%).
6. Привязки каждой позиции товарно-материальной ценности к оборудованию и регламентной работе (иметь точную информацию о том, на каком оборудовании позиция товарно-материальной ценности используется).
7. Внедрения процессов управления товарно-материальными ценностями и складами.
8. Исполнения заявок на закупку оборудования в соответствии с потребностью технической службы (без отклонения от плановых сроков).
9. Очистки складов товарно-материальных ценностей от неликвидов.
10. Актуализации остатков товарно-материальных ценностей на складах.

11. Формирования точек превышения заказа товарно-материальных ценностей и оптимальных объемов закупки.

12. Формирования страхового запаса и аварийно-технического запаса товарно-материальных ценностей.

13. Разработка и внедрение процессов управления страховым запасом и аварийно-техническим запасом.

Шаг 6:

Срок реализации до 01.01.2016 г.

Достигнутый результат: общее снижение внеплановых простоев на 15%; общее сокращение внеплановых простоев на планово-предупредительный ремонт на 27 часов в месяц; общее сокращение остатков товарно-материальных ценностей на 12%.

Результат достигнут за счет:

1. Внедрения в повседневную практику текущих лучших практик технического обслуживания и ремонта, контроля их исполнения.

2. Самостоятельное развитие и совершенствование процессов технического обслуживания и ремонта специалистами предприятия.

Полученные результаты и процедуры необходимо документировать.

В ходе реализации методики должны быть разработаны, согласованы и утверждены документы, указанные в таблице 2.

Таблица 2 – Процесс документирования методики

Наименование этапа методики	Исходные данные	Документы, полученные в результате анализа
1	2	3
Формирование развернутого плана работ	Информационно-справочные, регламентирующие, нормативные, рабочие документы по техническому обслуживанию и ремонту. Организационно-штатная структура предприятия.	Протокол (отчет) обследования предприятия. План-график работ по методике. Техническое задание на методику.
Создание и развитие нормативно-технической базы по техническому обслуживанию и ремонту оборудования	Паспорта оборудования, графики обслуживания оборудования, рекомендации производителя оборудования по обслуживанию, организационно-штатная структура предприятия. Действующие должностные инструкции специалистов предприятия.	Документ «Требования к нормативно-справочной информации и база данных оборудования». Проектное решение: «Бизнес-процессы управления нормативно-справочной информацией и база данных оборудования». Протокол проведения методологических консультаций по сбору и формированию нормативно-справочной информации и база данных оборудования.

Продолжение таблицы 2

1	2	3
Контроль состояния и превентивное обслуживание	Организационно-штатная структура предприятия. Паспорта оборудования, графики обслуживания оборудования, рекомендации производителя оборудования по обслуживанию. Действующие должностные инструкции специалистов предприятия.	Протокол проведения методологических консультаций по превентивному обслуживанию и контролю состояния оборудования. Проектное решение: «Бизнес-процессы превентивного обслуживания и контроля состояния оборудования».
		Рекомендации о внесении изменений в должностные инструкции специалистов предприятия. Утвержденные три норматива по превентивному обслуживанию в рамках планово-предупредительного ремонта. Протокол проведения аудита исполнения внедряемых бизнес-процессов и рекомендации по корректировке действий.
Планирование, анализ и управление работами по техническому обслуживанию и ремонту оборудования	Организационно-штатная структура предприятия. Паспорта оборудования, графики обслуживания оборудования, рекомендации производителя оборудования по обслуживанию. Действующие должностные инструкции специалистов предприятия.	Протокол проведения методологических консультаций по планированию работ технического обслуживания и ремонта. Протокол проведения методологических консультаций по устранению коренных причин отказов оборудования. Проектное решение: «Бизнес-процессы планирования, учета и анализа выполненных работ по техническому обслуживанию и ремонту» Протокол проведения аудита исполнения внедряемых бизнес-процессов и рекомендации по корректировке действий.

Продолжение таблицы 2

1	2	3
Оптимизация процессов снабжения ТМЦ и управления складами	Организационно-штатная структура предприятия. Паспорта оборудования, графики обслуживания оборудования, рекомендации производителя оборудования по обслуживанию. Действующие должностные инструкции специалистов предприятия. Информация о складских остатках товарно-материальных ценностей для технического обслуживания и ремонта оборудования.	Протокол проведения методологических консультаций по управлению товарно-материальными ценностями и складами. Проектное решение: «Бизнес-процессы управления товарно-материальными ценностями и складами» Протокол проведения аудита исполнения внедряемых бизнес-процессов и рекомендации по корректировке действий.

Таким образом, реализация предложенных в исследовании мероприятий позволит сократить затраты на техническое обслуживание и ремонт оборудования, осуществить эффективное использование ресурсов и задействованного оборудования. Предложенная и апробированная методика по повышению надежности технологического оборудования на предприятии машиностроения состоит из 6 шагов и направлена на выявление внутренних резервов и возможностей экономии ресурсов. Реализация методики позволяет сократить затраты на выпуск продукции, повысить эффективность производства, конкурентоспособность промышленного предприятия.

Адаптация методики по повышению надежности технологического оборудования на промышленном предприятии показывает эффективность принятых механизмов совершенствования системы управления. Использованные методы рекомендованы к широкому применению при реструктуризации схем управления производством предприятия машиностроения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гарина, Е.П. Модулизация технологий создания продукта в промышленности [Текст] / Е.П. Гарина, В.П. Кузнецов // Экономические и гуманитарные науки. – 2015. – №3 (278). – С. 84-97.
2. Готовцева, Е.А. Факторы планирования товарооборота предприятия [Текст] / Е.А. Готовцева, С.В. Семенов, С.Н. Кузнецова // Вестник Мининского университета. – 2015. – № 3 (11). – С. 1.
3. Егорова, А.О. Актуальные проблемы развития обрабатывающей промышленности Нижегородской области [Текст] / А.О. Егорова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 9 (50). – С. 360-365.
4. Методологические аспекты корпоративного менеджмента: монография [Текст] / А.И. Гаврилов, В.П. Кузнецов, Д.Н. Лапаев. – Нижний Новгород: ВГИПУ, 2009. – 268 с.
5. Романовская, Е.В. Анализ методов реструктуризации промышленного предприятия в современных условиях [Текст] / Е.В. Романовская, В.П. Кузнецов // Вестник Череповецкого государственного университета. – 2011. – Т.1. – №2-29. – С. 59-62.
6. Семенов, С.В. Современные тенденции в области формирования результатов деятельности промышленных предприятий [Текст] / С.В. Семенов // Вестник Череповецкого государственного университета. – 2012. – Т.2. – № 41-3. – С. 79-83.

7. Семёнов, С.В. Экономика организации: повышение экономической эффективности работы подразделения предприятия при внедрении методики быстрой переналадки оборудования [Текст] / С.В. Семенов, Е.А. Семахин // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2012. – №28. – С. 528-531.

8. Теоретические аспекты реструктуризации предприятий: монография [Текст] / В.П. Кузнецов, Е.В. Романовская. – Череповец: ЧГУ, 2011. – 114 с.

9. Kuznetsov, V.P. (2015). Internal Enterprise Development Strategy / V.P. Kuznetsov, E.V. Romanovskaya A.M. Vazyansky G.S. Klychova // Mediterranean journal of social sciences. -Vol. 6, №6. – P. 444-448.

Семенов Сергей Валерьевич

Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия

603000, Нижний Новгород, ул. Ульянова, д. 1

E-mail: keo.vgipu@mail.ru

Царева Инесса Алексеевна

Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина

Студент факультета управления и социально-технических сервисов

603000, Нижний Новгород, ул. Ульянова, д. 1

E-mail: keo.vgipu@mail.ru

Романовская Елена Вадимовна

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Магистрант института экономики и предпринимательства

603950, Нижний Новгород, пр-т Гагарина, д. 23

E-mail: keo.vgipu@mail.ru

S.V. SEMENOV, I.A. TSARIOVA, E.V. ROMANOVSKAJA

METHODS FOR IMPROVING THE RELIABILITY OF PROCESS EQUIPMENT IN AN INDUSTRIAL PLANT

The paper considers applied aspects of developing and implementing techniques for improving the reliability of process equipment in an industrial plant. The paper defines the prospects of development of system of technical maintenance and repair of equipment at Russian industrial enterprises. The authors propose required business processes for improving the reliability of process equipment in an industrial plant. The proposed method consists of six consecutive stages and aims at identifying internal reserves of the enterprise, which is especially relevant in current market conditions. The method was tested in the company «GAZ Group». This confirms the practical significance of the conducted research.

Keywords: *enterpris, methodology, industry, maintenance, reliability, competitiveness, production, business processes, efficiency.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Garina, E.P. Modulizacija tehnologij sozdaniya produkta v promyshlennosti [Tekst] / E.P. Garina, V.P. Kuznecov // *Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki*. – 2015. – №3 (278). – S. 84-97.
2. Gotovceva, E.A. Faktory planirovaniya tovarooborota predpriyatija [Tekst] / E.A. Gotovceva, S.V. Semenov, S.N. Kuznecova // *Vestnik Mininskogo universiteta*. – 2015. – № 3 (11). – S. 1.
3. Egorova, A.O. Aktual'nye problemy razvitiya obrabatyvajushhej promyshlennosti Nizhegorodskoj oblasti [Tekst] / A.O. Egorova // *Jekonomika i predprinimatel'stvo*. – 2014. – № 9 (50). – S. 360-365.
4. Metodologicheskie aspekty korporativnogo menedzhmenta: monografija [Tekst] / A.I. Gavrilov, V.P. Kuznecov, D.N. Lapaev. – Nizhnij Novgorod: VGIPU, 2009. – 268 s.
5. Romanovskaja, E.V. Analiz metodov restruktuziracii promyshlennogo predpriyatija v sovremennyh uslovijah [Tekst] / E.V. Romanovskaja, V.P. Kuznecov // *Vestnik Cherepoveckogo gosudarstvennogo universiteta*. – 2011. – T.1. – №2-29. – S. 59-62.
6. Semenov, S.V. Sovremennye tendencii v oblasti formirovaniya rezul'tatov dejatel'nosti promyshlennyh predpriyatij [Tekst] / S.V. Semenov // *Vestnik Cherepoveckogo gosudarstvennogo universiteta*. – 2012. – T.2. – № 41-3. – S. 79-83.
7. Semjonov, S.V. Jekonomika organizacii: povyshenie jekonomicheskoj jeffektivnosti raboty podrazdelenija predpriyatija pri vnedrenii metodiki bystroj perenaladki oborudovanija [Tekst] / S.V. Semenov, E.A. Semahin // *Izvestija Penzenskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. V.G. Belinskogo*. – 2012. – №28. – S. 528-531.
8. Teoreticheskie aspekty restruktuziracii predpriyatij: monografija [Tekst] / V.P. Kuznecov, E.V. Romanovskaja. – Cherepovec: ChGU, 2011. – 114 s.
9. Kuznetsov, V.P. (2015). Internal Enterprise Development Strategy / V.P. Kuznetsov, E.V. Romanovskaya A.M. Vazyansky G.S. Klychova // *Mediterranean journal of social sciences*. -Vol. 6, №6. – R. 444-448.

Semenov Sergey Valerevich

Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University
Candidate of economic Sciences, Associate Professor of business Economics
603000, Nizhny Novgorod, Ulyanova street, 1
E-mail: keo.vgipu@mail.ru

Tsariova Inessa Alekseyevna

Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University
Student of the faculty of management and socio-technical services
603000, Nizhny Novgorod, Ulyanova street, 1
E-mail: keo.vgipu@mail.ru

Romanovskaya Elena Vadimovna

Nizhniy Novgorod State University n.a. N.I. Lobachevskiy
Graduate of the Institute of Economics and entrepreneurship
603950, Nizhny Novgorod, Prospekt Gagarina, 23
E-mail: keo.vgipu@mail.ru

В.В. ГОРДИНА

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОРСИНГА В ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Предметом исследования в статье являются проблемы и особенности применения аутсорсинга в управлении финансами предприятий. Определены основные преимущества и недостатки финансового аутсорсинга. Выявлены проблемы применения аутсорсинга в финансовом управлении предприятием и предложены пути их устранения. Разработан алгоритм принятия решения о передаче финансовых функций предприятия на аутсорсинг. Предложена методика оценки результативности финансового аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсинг, предприятие, финансовое управление, финансовый аутсорсинг, финансовые функции.

В современных экономических условиях эффективное развитие бизнеса становится возможным во многом благодаря грамотному управлению финансами предприятия, в том числе путем концентрации ресурсов на основной деятельности, на решении приоритетных задач при максимальном сокращении затрат на «дополнительные» функции. В связи с этим, для повышения качества финансового управления предприятием целесообразно обратить внимание на использование аутсорсинга.

Под аутсорсингом обычно понимается передача на договорной основе непрофильных функций и корпоративных ролей субъекта внешним исполнителям (аутсорсерам), специализирующимся в конкретной области и обладающим знаниями, опытом, техническим оснащением [1].

В финансовом управлении предприятием часто возникают ситуации, когда приходится принимать решения, связанные с оптимизацией доходов и расходов. Начинается поиск вариантов снижения издержек с целью увеличения финансовых результатов. И любое решение, связанное с аутсорсингом, и приводящее в конечном итоге к сокращению затрат, будь то передача на аутсорсинг транспортных перевозок, IT-обслуживания, обеспечения безопасности или ведения бухгалтерского учета, может рассматриваться как рациональное, так как аутсорсинг позволяет в ряде случаев высвободить дополнительные финансовые ресурсы.

Таким образом, можно отметить полезность применения различных видов аутсорсинга с целью снижения затрат и повышения финансовых результатов деятельности предприятия. При этом необходимо отметить, что существует вид аутсорсинга, непосредственно связанный с управлением финансами предприятия.

Организация управления финансами предприятий с использованием аутсорсинга в мировой практике относится к аутсорсингу бизнес-процессов (Business Process Outsourcing – BPO) и называется финансовым аутсорсингом.

Финансовый аутсорсинг включает несколько обширных направлений [2]:

- аутсорсинг в сфере бухгалтерского учета;
- аутсорсинг в сфере кредитования и банковского обслуживания;
- аутсорсинг в сфере налогообложения;

- аутсорсинг в сфере страхования;
- аутсорсинг в сфере комплексного финансово-экономического анализа;
- аутсорсинг в сфере инвестиционного анализа.

Используется аутсорсинг также в сфере конкретных управленческих финансовых функций:

- управление дебиторской задолженностью;
- управление кредиторской задолженностью;
- управление денежными потоками;
- управление финансовыми рисками, а также в области бюджетирования и финансового прогнозирования.

Как показали исследования научной литературы [3] и мнений руководителей, уже использовавших финансовый аутсорсинг, он имеет много преимуществ, делающих его эффективным инструментом оптимизации бизнес-процессов предприятия:

- возможность сконцентрировать внимание на основной деятельности предприятия, не отвлекаясь на второстепенные функции;
- доступ к ресурсам аутсорсера, которых у предприятия нет в наличии;
- возможность сокращения штата предприятия;
- сокращение расходов на содержание, обучение персонала и времени на его подбор;
- высокий профессионализм предоставляемых услуг;
- использование чужого опыта и новых технологий в области управления финансами;
- возможность передачи ответственности за выполнение финансовых функций.

Различные виды аутсорсинга достаточно широко применяются в западной практике. Так по свидетельству журнала «Fortune», как минимум 90% современных западных предприятий уже передали на аутсорсинг хотя бы одну функцию. А такие крупные предприятия, как Toyota, Honda, Chrysler делегируют сторонним организациям порядка 70% бизнес-процессов, которые ранее они выполняли самостоятельно [4].

Продолжается рост объема услуг международного финансового аутсорсинга. Так, управление финансами в международной практике составляет 22% всех функций, передаваемых на аутсорсинг в США. В Великобритании этот показатель равен 20% [5].

Однако в России развитие аутсорсинга в финансовой сфере происходит медленно. Как показали исследования, наибольшей популярностью пользуется аутсорсинг бухгалтерского и налогового учета (аутсорсинг учетных функций), остальные направления финансового аутсорсинга на предприятиях используются очень редко.

При этом необходимо отметить, что объем аутсорсинговых услуг в области учетных функций растет достаточно быстрыми темпами.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» за 5 лет с 2009 по 2013 гг. объем рынка аутсорсинга функций учета возрос более чем в два раза: суммарная выручка компаний-участниц по итогам 2013 года достигла 6,77 млрд. рублей против 3,2 млрд. рублей в 2009-м. И, несмотря на экономические условия 2014 г., интерес к передаче непрофильных функций остался ввиду стремления предприятий к оптимизации своих операционных расходов. Это объясняет, почему вопреки сложившейся кризисной рыночной ситуации положительные темпы роста наблюдались по всем направлениям этого сектора аутсорсинговых услуг (Рис. 1).

При этом необходимо отметить, что весомый вклад в сохранение темпов роста выручки от аутсорсинга вносит иностранный бизнес в России.

Для нерезидентов модель аутсорсинга бизнес-процессов является привычной. Они не готовы погружаться в специфику российского законодательства, рынка труда, особенностей бухгалтерского учета, поэтому аутсорсинг для них удобен и обладает очевидными преимуществами [6].

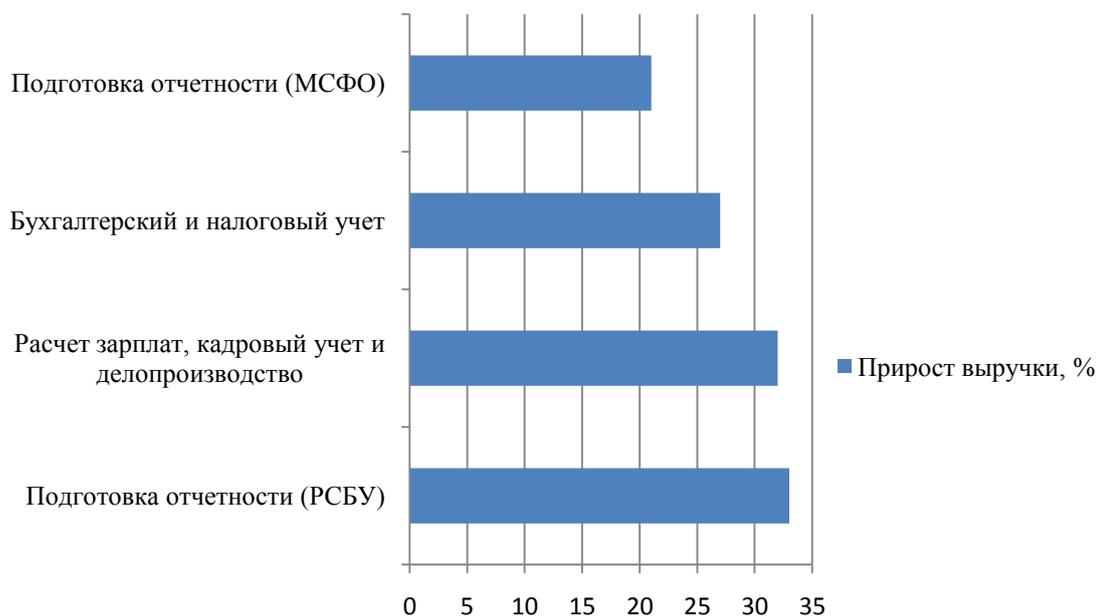


Рисунок 1 – Изменение выручки участников рейтинга по направлениям аутсорсинга учетных функций по сопоставимым данным за 2013 и 2014 гг.

Источник: «Эксперт РА». – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/outsourcing/2013/>

Однако отечественные предприятия используют аутсорсинг в гораздо меньшей степени, чем зарубежные. Подтверждением этому являются результаты опроса, проведенного журналом «Финансовый директор» в 2013 г., целью которого было выяснить, готовы ли главные финансисты компаний передать бухгалтерию на аутсорсинг. В опросе приняли участие 300 финансовых специалистов. По результатам опроса было выявлено, что большинство респондентов (64%), проголосовавших на сайте www.fd.ru, не готовы в настоящее время поручить ведение бухгалтерского учета сторонним организациям. Около 9% финансовых директоров не задумывались о том, выгодно ли их компании аутсорсинговое бухгалтерское обслуживание или нет, а 27% финансовых руководителей готовы поручить бухгалтерский учет сотрудникам на аутсорсинге [7].

Потребителями услуг аутсорсинга учетных функций являются обычно либо крупные многоуровневые компании, имеющие дочерние подразделения в регионах, либо малые предприятия. Для крупных компаний аутсорсинг удобен, так как часто каждое из дочерних предприятий ведет учет и предоставляет отчетность по-своему, что затрудняет консолидацию отчетности и управление компанией. Организация-аутсорсер, оказывающая услуги по ведению бухгалтерского учета, обеспечивает сбор и централизованную обработку информации по всем предприятиям группы. Другим примером являются малые предприятия, стремящиеся к построению прозрачных систем финансового учета и к внедрению эффективного внутреннего контроля и управленческого учета, но при этом не имеющие в своем штате квалифицированного персонала [8].

Таким образом, несмотря на многие положительные эффекты финансового аутсорсинга, можно заключить, что в настоящее время этот вид аутсорсинга развивается односторонне, преимущественно в области учетных функций. Кроме того, практика показывает, что большинство российских предприятий не желает передавать даже учетные функции внешним специалистам. В чем же причина и как бороться с этими проблемами?

На основе данных опросов руководителей предприятий, которые проводят консалтинговые компании, удалось выяснить, что существуют различные точки зрения по поводу целесообразности внедрения аутсорсинга финансовых функций на предприятии.

Ряд практиков считает, что такие недостатки (риски) финансового аутсорсинга, как: отсутствие правовой базы, утечка конфиденциальной информации, потеря контроля над переданными функциями, снижение оперативности в предоставлении данных, зависимость от провайдера, а также финансовые риски, не позволяют отдать на аутсорсинг финансовые функции. Другие считают, что ошибки при принятии решения о передаче финансовых функций аутсорсеру могут привести к неудаче аутсорсингового проекта, отсутствию положительного эффекта.

Исследования научной литературы, а также рекомендаций практиков показали, что многие недостатки аутсорсинга можно устранить при грамотном подходе к выбору компании-аутсорсера, а также можно снизить риски, прописав ответственность каждой из сторон (в том числе материальную) в аутсорсинговом контракте.

Однако, необходимо отметить, что для руководителей предприятий, рассматривающих возможность использования финансового аутсорсинга, наиболее актуальной является проблема определения функций, которые можно передать аутсорсеру и обоснования решения о передаче финансовых функций на аутсорсинг.

Процесс принятия решения является наиболее важным и сложным. Между тем, в настоящее время обоснованный алгоритм принятия решения о передаче финансовых функций на аутсорсинг в научной литературе отсутствует.

В научной работе А.А. Баврина [9] предложен алгоритм принятия решения о переходе на аутсорсинг, который в целом является верным. Однако при аутсорсинге финансовых функций существуют некоторые особенности, которые нужно учесть при принятии решения и на которые хотелось бы обратить внимание.

В результате проведенных исследований, автором были выявлены факторы, влияющие на принятие решения о передаче финансовых функций на аутсорсинг и которые необходимо учитывать (Рис. 2).

С учетом представленных выше факторов, процесс принятия решения о выделении функций на аутсорсинг должен включать следующие этапы:

- 1) оценка собственных финансовых функций (с учетом указанных выше факторов) и выделение из них потенциальных претендентов на аутсорсинг;
- 2) оценка перспектив передачи финансовых функций на аутсорсинг.

Первое, что необходимо сделать, это определить финансовые функции, которые можно или нужно передать на аутсорсинг. И здесь необходимо учитывать специфику функций финансового управления предприятием. Часть из них управленческий персонал должен осуществлять самостоятельно, так как высока стратегическая важность функций и высок уровень риска, связанный с делегированием полномочий и ответственности, и руководство не готово передать такие функции внешней компании.



Рисунок 2 – Факторы, влияющие на решение о передаче финансовых функций на аутсорсинг

Помощью при принятии решения о том, передавать или не передавать на аутсорсинг финансовые функции предприятия может служить матрица аутсорсинга (Рис. 3) [10].

В качестве факторов выступают: стратегическая важность и оценка бизнес-процесса (функции) по сравнению с рынком.

Чем выше стратегическая важность и больше вклад в формирование ключевых компетентностей, тем в большей степени следует развивать и сохранять эти способности. Если организационные способности у предприятия хуже, чем на рынке, следует передавать функции внешним управляющим.

Таким образом, на аутсорсинг можно передавать функции, стратегическая важность которых низкая, а уровень организации ниже или на том же уровне, что и у конкурентов.

Важным фактором, который обычно учитывается при выделении функции на аутсорсинг, являются затраты на ее реализацию. Если высок удельный вес затрат на реализацию функции в общей сумме затрат предприятия, либо требуются дополнительные

затраты, которые необходимо осуществить для ее качественного выполнения, а также требуются дополнительные временные затраты, трудовые и материальные ресурсы, то такая финансовая функция – претендент на аутсорсинг.

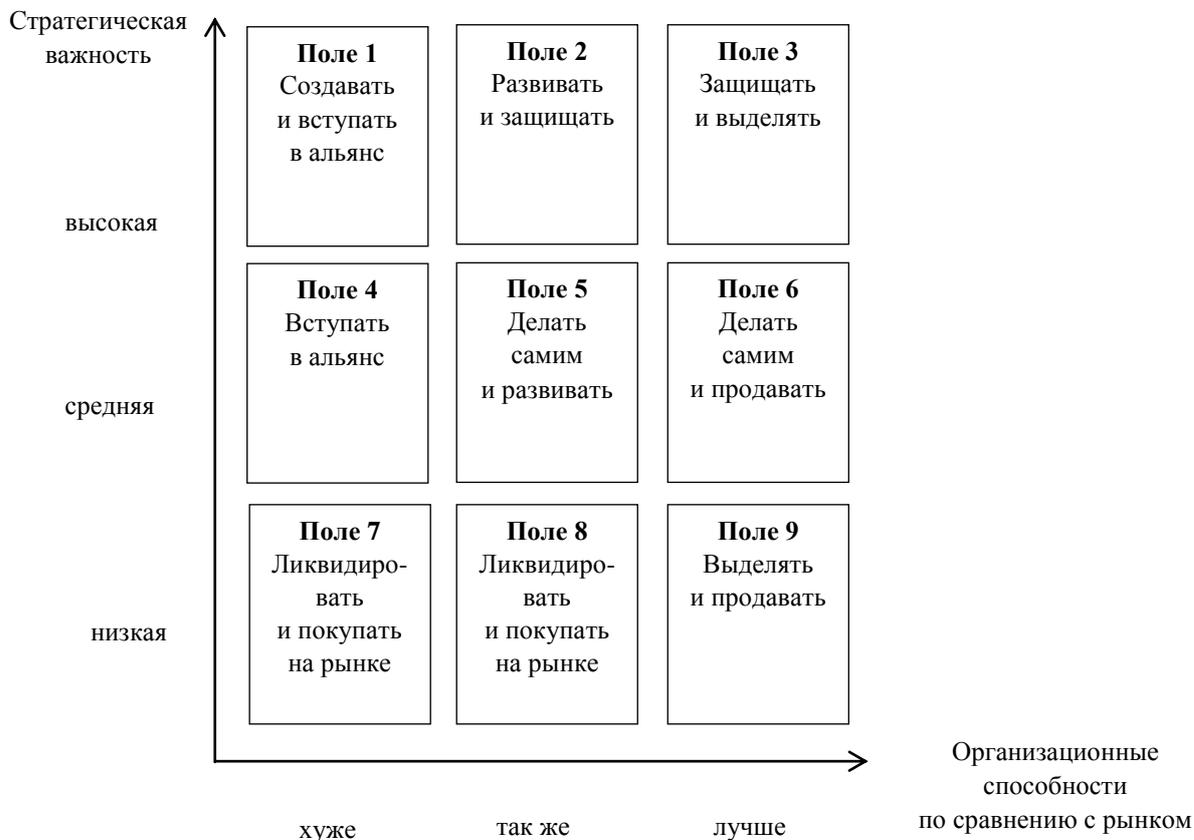


Рисунок 3 – Матрица аутсорсинга

Однако особенность финансовых функций проявляется в том, что важны не только затраты на реализацию функции, но и качество ее осуществления. Поэтому критерием выделения финансовой функции на аутсорсинг может быть неэффективность осуществления функции собственными силами (наличие ошибок, замечаний руководства, нарушение сроков выполнения), а также негативное влияние на финансовый результат. Например, управление дебиторской задолженностью может быть передано сторонней компании в случае, если собственное управление оказывается неэффективным на протяжении ряда отчетных периодов (например, появление просроченной задолженности, замедление оборачиваемости) и это негативно сказывается на финансовых результатах предприятия. Бухгалтерский учет может быть передан аутсорсеру, если наблюдаются ошибки, регулярно нарушаются сроки сдачи отчетности. Или постановка процесса бюджетирования может быть передана на аутсорсинг, так как для качественного осуществления этого процесса силами предприятия требуются значительные финансовые затраты, трудовые и материальные ресурсы, а также значительное время на внедрение.

Кроме того, при принятии решения необходимо учитывать и такие факторы, как необходимость совершенствования и возможность оптимизации финансовой функции за счет использования новых технологий и профессионального опыта аутсорсера, а также возможность отслеживать и точно оценивать качество выполнения функции, что важно в

дальнейшем, при осуществлении контроля за результатами финансового аутсорсинга.

Таким образом, если финансовая функция является стратегически важной либо внутренними специалистами выполняется эффективно и не требуются дополнительные затраты, ее не следует передавать на аутсорсинг. Если функция является стратегически важной, но организована хуже, чем в среднем по рынку, и выполняется неэффективно, необходим реинжиниринг. Если функция не является стратегически важной, выполняется неэффективно и/или требуются дополнительные затраты, то ее следует передать на аутсорсинг.

На втором этапе необходимо оценить перспективы передачи функции на аутсорсинг. Для качественной оценки передачи финансовой функции, по мнению автора, может быть использован SWOT-анализ процесса аутсорсинга, т.е. рассмотрение сильных, слабых сторон, возможностей и угроз, которые несет в себе процесс передачи функции внешнему исполнителю. SWOT-анализ позволит определить экономические, организационные и стратегические преимущества передачи функции аутсорсеру, а также выявить риски (угрозы), связанные с передачей, продумать возможные организационные механизмы минимизации рисков и еще раз взвесить все «за» и «против» аутсорсинга.

После выделения финансовых функций для аутсорсинга, по мнению автора, необходимо определить объем передачи. Наличие совокупности рисков, финансовая ситуация на предприятии, качество осуществления финансовых функций требуют тщательного анализа и принятия решения об использовании полного финансового аутсорсинга, либо частичного. Частичный аутсорсинг предполагает передачу аутсорсеру конкретных функций или частей бизнес-процессов предприятия. В то же время ряд взаимосвязанных функций выполняются предприятием самостоятельно. Преимуществом такого подхода является снижение рисков и возможность подбора индивидуальных решений. Полный аутсорсинг предполагает передачу аутсорсеру совокупности функций, целиком бизнес-процессов с возложением на аутсорсера полной ответственности за их выполнение. Преимуществом является возможность применения стандартных решений, снижение управленческих затрат, сокращение уровней управления [11]. Например, в рамках полного финансового аутсорсинга можно передать внешнему исполнителю полностью бухгалтерский учет, а в рамках частичного аутсорсинга – расчет заработной платы. Или в рамках полного аутсорсинга можно передать полностью управление кредитами и дебиторской задолженностью, а в рамках частичного – управление дебиторской задолженностью.

Далее для обоснованного выбора компании-аутсорсера необходимо выработать качественные критерии выполнения финансовых функций аутсорсером, т.е. сформулировать основные требования, предъявляемые к аутсорсеру при выполнении финансовой функции. Можно выделить следующие: сохранение конфиденциальности предоставленной информации; уровень качества в соответствии с международными и внутренними стандартами; финансовая ответственность исполнителя за качество оказываемых услуг; страхование рисков; оперативность при выполнении услуги; экспертный опыт, квалификация, репутация; технические возможности аутсорсера.

На следующем этапе осуществляется анализ рынка аутсорсинговых услуг и отбор компаний-аутсорсеров. Это очень ответственный этап, на котором нужно собрать информацию о компаниях, тщательно проанализировать перечень предоставляемых услуг, их стоимость, оценить опыт аутсорсера, собрать рекомендации. Оценить надежность компании, предоставляющей услуги, поможет ее репутация на рынке и наличие положительных оценок со стороны заказчиков. Следует определить как минимум двух-трех возможных партнеров. При личном общении с аутсорсером необходимо выяснить,

удовлетворяет ли он предъявляемым требованиям. Если аутсорсер – монополист, лучше отказаться от его услуг и выполнять функции финансового управления самостоятельно.

Следующий этап – предварительная оценка эффективности передачи финансовой функции на аутсорсинг. В научной литературе представлены различные подходы к оценке эффективности аутсорсинга. Как показали исследования, наиболее часто применяется подход на основе сравнение затрат при выполнении функции внутренними ресурсами предприятия и затрат при выполнении функции аутсорсером.

Существуют различные методы оценки. Например, Б.А. Аникин и Рудая И.Л. предлагают метод расчета по процессам, оценку затрат своими силами по сравнению с приобретением услуги [1]. Казанцева С.М. предлагает метод сопоставления собственных издержек и стоимости услуг аутсорсинговой компании [12]. В работе R. McIvor предлагается расчёт себестоимости по видам деятельности для случаев внутреннего и внешнего исполнения аутсорсинга стержневых функций [13]. Есть и другие подходы к оценке. В частности, в работе Давыдкина Е.В. приведен пример оценки экономической эффективности передачи бухгалтерского учета малого предприятия на аутсорсинг, основанного на использовании математического аппарата теории нечетких множеств [14]. А в работе Вайсблат Б.И. и Кузнецовой Ю.В. [15] предложена методика принятия решения о передаче бизнес-функции на аутсорсинг на основе максимума вероятности, что затраты при аутсорсинге окажутся ниже, чем при выполнении функции собственными силами, и минимума риска перерасхода денежных средств из-за того, что принятое решение не окажется наилучшим.

Таким образом, можно использовать разные методы оценки, однако в большинстве случаев сумму собственных затрат необходимо сравнить со стоимостью услуги у компании-аутсорсера. По мнению автора, предварительная оценка должна быть быстрой и простой, позволяющей сравнить аутсорсеров, поэтому в качестве показателя для оценки эффективности передачи функции (ЭПФ) на аутсорсинг можно использовать отношение разницы по затратам при осуществлении функции предприятием и аутсорсером к выручке:

$$\text{ЭПФ} = \frac{\text{ЗП} - \text{ЗА}}{\text{В}},$$

где ЗП – затраты предприятия при выполнении функции собственными силами;

ЗА – затраты при осуществлении функции аутсорсером (стоимость услуг аутсорсера);

В – выручка предприятия.

Если показатель > 0 , то передача функции на аутсорсинг эффективна. В противном случае – неэффективна, и значит не стоит передавать финансовую функцию на аутсорсинг.

Если затраты примерно одинаковые (ЭПФ = 0), но качество выполнения услуг аутсорсером выше, целесообразно передать финансовые функции на аутсорсинг.

Таким образом, с точки зрения автора, процесс принятия решения о передаче финансовых функций на аутсорсинг должен содержать следующие основные этапы:

- 1) выделение финансовых функций, которые можно передать аутсорсеру;
- 2) определение объема передачи (полный или частичный аутсорсинг);
- 3) разработка качественных критериев выполнения функций аутсорсером;
- 4) отбор компаний-аутсорсеров;
- 5) предварительная оценка эффективности передачи функций на аутсорсинг;
- 6) принятие решения о передаче функций.

Алгоритм принятия решения о передаче финансовых функций на аутсорсинг может

быть представлен в виде следующей схемы (Рис. 4).

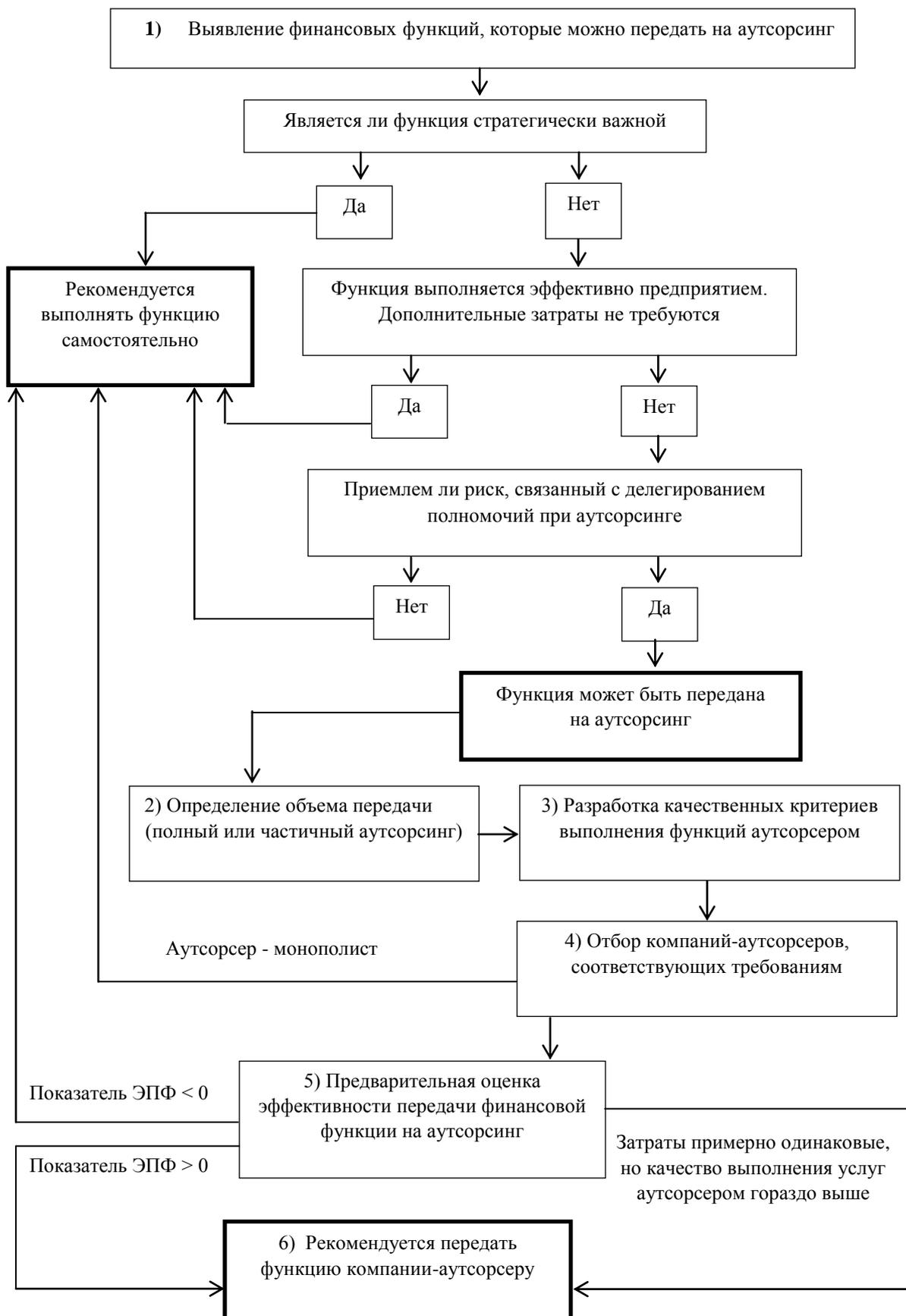


Рисунок 4 – Алгоритм принятия решения о передаче финансовых функций на аутсорсинг

С помощью представленной схемы процесс принятия решения, который кажется достаточно сложным, можно разбить на несколько простых этапов. В результате, будет проведен анализ финансовых функций предприятия с учетом различных факторов, осуществлен выбор функций, исполнителя услуг, выполнено сравнение затрат. Таким образом, решение о передаче функций на аутсорсинг будет вполне обоснованным.

И, наконец, проблема оценки результата, полученного от использования финансового аутсорсинга, также является очень важной для руководителей предприятий. Эта проблема может быть решена, если правильно определена цель передачи финансовой функции на аутсорсинг.

Обычно в качестве целей аутсорсинга финансовых функций выступают: снижение затрат, повышение качества финансовых функций, ускорение бизнес-процессов, сокращение персонала (недостаточно загруженного или недостаточно квалифицированного).

Нужно выделить конкретную цель и отслеживать, насколько аутсорсинг помогает в ее достижении.

В каждом отдельном случае оценка эффекта будет осуществляться в зависимости от степени достижения цели.

Например, оценить эффект от аутсорсинга, если цель – снижение затрат, можно на основе показателя соотношения затрат на выполнение финансовой функции после внедрения аутсорсинга и до его использования, если цель – экономия на персонале, то оценить эффект можно на основе показателя соотношения количества работников, если цель – ускорение бизнес-процессов, то оценить эффект можно на основе показателя соотношения количества затраченного времени на осуществление финансовой функции, если цель – повышение качества оказываемых услуг, оценить эффект можно на основе показателя соотношения количества претензий руководства.

И поскольку для руководства предприятия важны как экономия финансовых ресурсов, так и экономия человеческих и временных ресурсов, а также качество осуществления финансовых функций или бизнес-процессов, предлагаем рассчитать комплексный показатель (Р), отражающий результативность аутсорсинга:

$$P = \frac{Z_{\text{после}}}{Z_{\text{до}}} + \frac{K_{\text{после}}}{K_{\text{до}}} + \frac{V_{\text{после}}}{V_{\text{до}}} + \frac{П_{\text{после}}}{П_{\text{до}}},$$

где $Z_{\text{после}}$ и $Z_{\text{до}}$ – затраты на осуществление финансовой функции или бизнес-процесса после и до использования аутсорсинга;

$K_{\text{после}}$ и $K_{\text{до}}$ – количество персонала, задействованного в финансовой сфере после и до использования аутсорсинга;

$V_{\text{после}}$ и $V_{\text{до}}$ – количество времени (часов) на осуществление финансовой функции или бизнес-процесса после и до использования аутсорсинга;

$П_{\text{после}}$ и $П_{\text{до}}$ – количество претензий руководства предприятия по качеству осуществления финансовой функции или процесса после и до использования аутсорсинга.

При этом каждый коэффициент должен быть меньше 1, что будет свидетельствовать о полученной экономии по соответствующему ресурсу, а также о сокращении претензий со стороны руководства (последний коэффициент), т.е. повышении качества осуществления функции, переданной на аутсорсинг. Следовательно, чем меньше значение результативного показателя, тем лучше результат от финансового аутсорсинга.

Показатель результативности требует мониторинга, его необходимо оценивать в динамике (например, поквартально) рассчитав вначале реализации проекта аутсорсинга и регулярно пересчитывая в течение срока реализации проекта, так как входящие в него компоненты могут менять свои значения, оказывая влияние на результативный показатель.

Также руководитель предприятия может выделить наиболее важные с его точки зрения компоненты в формуле, например коэффициент затрат и коэффициент качества, придав им наибольший удельный вес (сохраняя сумму всех весовых коэффициентов равной 1).

Снижение значения показателя (Р) в динамике является положительной тенденцией.

Таким образом, проведенное исследование позволяют сделать следующие выводы.

1. Финансовый аутсорсинг имеет много преимуществ, позволяющих его использовать для повышения качества финансового управления на предприятиях. Однако этот вид аутсорсинга имеет и ряд недостатков, препятствующих его широкому использованию, таких как: утечка конфиденциальной информации, потеря контроля над переданными функциями, снижение оперативности в предоставлении данных, зависимость от провайдера, отсутствие правовой базы, а также финансовые риски.

2. Среди многих направлений финансового аутсорсинга распространение на российских предприятиях получил аутсорсинг бухгалтерского и налогового учета, остальные направления используются редко.

3. Основными проблемами, затрудняющими широкое применение аутсорсинга в финансовом управлении российскими предприятиями, являются:

- 1) недоверие к аутсорсингу, обусловленное не только недостатками финансового аутсорсинга, но и нежеланием руководителей использовать новые подходы в управлении;
- 2) сложность определения финансовых функций, которые можно передать на аутсорсинг и обоснования решения о передаче функций;
- 3) проблема оценки результата, полученного от использования финансового аутсорсинга.

4. В работе выявлены основные проблемы применения финансового аутсорсинга на предприятиях, разработаны рекомендации по их устранению. В том числе разработан алгоритм принятия решения о передаче финансовых функций на аутсорсинг, предложен авторский подход к оценке результативности финансового аутсорсинга на предприятии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг. Высокие технологии менеджмента: Учеб. Пособие [Текст] / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: Инфра-М, 2007. – 288с.
2. Мурадян, С.Г. Особенности развития аутсорсинга в финансовой сфере [Текст] / С.Г. Мурадян // Экономика: теория и практика. – 2013. – № 3. – С. 78-82.
3. Лактионова, О.Е. Финансовый аутсорсинг в управлении корпоративными финансами, преимущества и недостатки [Текст] / О.Е. Лактионова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 23. – С. 12-23.
4. Езангина, И.А. Аутсорсинг как инструмент формирования и укрепления конкурентных преимуществ фирмы [Текст] / И.А. Езангина // Современные технологии управления. – 2011. – № 10. – С. 1-7.
5. Лактионова, О.Е. Международный финансовый аутсорсинг: перспективы российских компаний [Текст] / О.Е. Лактионова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 21. – С. 78-86.

6. Тарасова, Н.Е. Аутсорсинг как средство повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий [Текст] / Н.Е. Тарасова, М.А. Федоров // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2014. – № 11. – С. 54-58.
7. Финансовые директора не готовы передавать бухгалтерию на аутсорсинг [Электронный ресурс] // Финансовый директор. – 2013.– Режим доступа: <http://fd.ru/news/39396-finansovye-direktora-ne-gotovy-peredavat-buhgalteriyu-na-outsorsing> (дата обращения 26.01.16)
8. Пушкин, С. Аутсорсинг финансовых функций. Особенности и преимущества [Текст] / С. Пушкин, М. Савостьянов // Управление компанией. – 2009. – № 12. – С. 27-31.
9. Баврин, А.А. Методика принятия решения о возможности применения аутсорсинга в холдингах [Текст] / А.А. Баврин, В.И. Кострица // Финансы и кредит. – 2013. – № 28. – С. 62-65.
10. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Учеб. Пособие. [Текст] / Под ред. проф. Б.А. Аникина. – М.: Инфра-М, 2003. – 187 с.
11. Клементс, С. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора [Текст] / С. Клементс, М. Доннеллан. – М.: Вершина, 2006. – 416 с.
12. Казанцева, С.М. Проектирование организационных систем на основе аутсорсинга бизнес-процессов [Текст] / С.М. Казанцева. – Тюмень: ТГИМЭУП, 2003. – 208 с.
13. McIvor, R. A practical framework for understanding the outsourcing process / R. McIvor // Supply Chain Management: An International Journal. – 2000. – Vol.5, №1. – pp. 22-36.
14. Давыдкин, Е.В. Нечеткая модель оценки эффективности аутсорсинга [Текст] / Е.В. Давыдкин // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 5. – С. 52-56.
15. Вайсблат, Б.И. Обоснование перехода на аутсорсинг для розничной торговой сети в условиях риска [Текст] / Б.И. Вайсблат, Ю.В. Кузнецова // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – №17. – С. 2-9.

Гордина Виктория Викторовна

Приокский государственный университет

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы, денежное обращение, кредит и банки»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

E-mail: gorvik@inbox.ru

V.V. GORDINA

**PROBLEMS AND FEATURES OF APPLICATION OF OUTSOURCING
IN FINANCIAL MANAGEMENT BY THE ENTERPRISE**

Object of research in article are problems and features of application of outsourcing in management of finance of the enterprises. The main advantages and shortcomings of financial outsourcing are defined. Problems of application of outsourcing in financial management by the enterprise are revealed and ways of their elimination are offered. The algorithm of making decision on transfer of financial functions of the enterprise on outsourcing is developed. The technique of an assessment of productivity of financial outsourcing is offered.

Keywords: *outsourcing, enterprise, financial management, financial outsourcing, financial functions.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Anikin, B.A. Outsorsing i autstaffing. Vysokie tehnologii menedzhmenta: Ucheb. Posobie [Tekst] / B.A. Anikin, I.L. Rudaja. – M.: Infra-M, 2007. – 288s.
2. Muradjan, S.G. Osobennosti razvitija outsorsinga v finansovoj sfere [Tekst] / S.G. Muradjan // Jekonomika: teorija i praktika. – 2013. – № 3. – S. 78-82.
3. Laktionova, O.E. Finansovyy outsorsing v upravlenii korporativnymi finansami, preimushhestva i nedostatki [Tekst] / O.E. Laktionova // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2014. – № 23. – S. 12-23.
4. Ezangina, I.A. Outsorsing kak instrument formirovanija i ukreplenija konkurentnyh preimushhestv firmy [Tekst] / I.A. Ezangina // Sovremennye tehnologii upravlenija. – 2011. – № 10. – S. 1-7.
5. Laktionova, O.E. Mezhdunarodnyj finansovyy outsorsing: perspektivy rossijskih kompanij [Tekst] / O.E. Laktionova // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2014. – № 21. – S. 78-86.
6. Tarasova, N.E. Outsorsing kak sredstvo povyshenija konkurentosposobnosti malyh i srednih predpriyatij [Tekst] / N.E. Tarasova, M.A. Fedorov // Jekonomika i upravlenie: analiz tendencij i perspektiv razvitija. – 2014. – № 11. – S. 54-58.
7. Finansovye direktora ne gotovy peredavat' buhgalteriju na outsorsing [Jelektronnyj resurs] // Finansovyy direktor. – 2013.– Rezhim dostupa: <http://fd.ru/news/39396-finansovye-direktora-ne-gotovy-peredavat-buhgalteriyu-na-outsorsing> (data obrashhenija 26.01.16)
8. Pushkin, S. Outsorsing finansovyh funkcij. Osobennosti i preimushhestva [Tekst] / S. Pushkin, M. Savost'janov // Upravlenie kompaniej. – 2009. – № 12. – S. 27-31.
9. Bavrin, A.A. Metodika prinjatija reshenija o vozmozhnosti primenenija outsorsinga v holdingah [Tekst] / A.A. Bavrin, V.I. Kostrica // Finansy i kredit. – 2013. – № 28. – S. 62-65.
10. Outsorsing: sozdanie vysokoeffektivnyh i konkurentosposobnyh organizacij: Ucheb. Posobie. [Tekst] / Pod red. prof. B.A. Anikina. – M.: Infra-M, 2003. – 187 s.
11. Klements, S. Outsorsing biznes-processov. Sovety finansovogo direktora [Tekst] / S. Klements, M. Donnellan. – M.: Vershina, 2006. – 416 s.
12. Kazanceva, S.M. Proektirovanie organizacionnyh sistem na osnove outsorsinga biznes-processov [Tekst] / S.M. Kazanceva. – Tjumen': TGIMJeUP, 2003. – 208 s.
13. Mclvor, R. A practical framework for understanding the outsourcing process / R. Mclvor // Supply Chain Management: An International Journal. – 2000. – Vol.5, №1. – pp. 22-36.
14. Davydkin, E.V. Nechetkaja model' ocenki jeffektivnosti outsorsinga [Tekst] / E.V. Davydkin // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. – 2012. – № 5. – S. 52-56.
15. Vajsblat, B.I. Obosnovanie perehoda na outsorsing dlja roznichnoj torgovoj seti v uslovijah riska [Tekst] / B.I. Vajsblat, Ju.V. Kuznecova // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. – 2012. – №17. – S. 2-9.

Gordina Victoria Viktorovna

Prioksky state university

Candidate of Economic Sciences, associate professor «Finance, monetary circulation, credit and banks»

302020, Oryol, Naugorskoye Highway, 40

E-mail: gorvik@inbox.ru

А.Н. МОЛЬКИН, М.В. ЧЕРНИКОВСКАЯ

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В статье рассмотрены особенности и основные подходы к управлению изменениями в некоммерческих организациях. Предложены этапы организации процесса изменений. Рассмотрены модели управления изменениями в некоммерческих организациях, методы поддержания психологического климата при осуществлении изменений в некоммерческих организациях.

Ключевые слова: некоммерческая организация, модели, изменения, персонал, управление, психологическая подготовка, нововведения, организационные изменения.

Перемены подразумевают массовые изменения организационной структуры. Необходимость успешного осуществления таких перемен очевидна. Но менее очевидной является необходимость успешного проведения очень необходимых мелких изменений, которые происходят постоянно – изменений в методах работы, в рутинных канцелярских процедурах, размещении машины или стола, назначениях руководителей и названиях должностей». Может быть, такие мелкие изменения и не имеют большого значения для некоммерческой организации в целом, но они чрезвычайно важны для тех конкретных людей, кого они непосредственно касаются. А поскольку именно отдельные личности помогают осуществить цели организации, руководство не может позволить себе игнорировать их потенциальную реакцию на изменения.

В стратегическом управлении необходимость в организационных изменениях возникает практически всегда. Достижение стратегических целей, как правило, требует изменения структуры некоммерческой организации; перераспределения заданий, полномочий и ответственности между работниками; пересмотра механизмов мотивации и других изменений. От успешности проведения таких изменений зависит успешность всего стратегического плана. Порой необходимость в переменах является столь критичной, что без них даже нельзя и думать о самой возможности претворения целей в жизнь – реалистичность целей попадает в прямую зависимость от необходимых перемен.

Основное условие достижимости целей выживания состоит не в принятии организацией решения о целесообразности перемен, а в том, когда и как следует осуществить реформы, каким образом преодолевать сопротивление изменениям внутри организации. Решение этих вопросов осуществляется в рамках управления изменениями. В состав управления изменениями входят подходы к диагностике и проведению изменений, модели и методы проведения изменений, преодоление сопротивления изменениям, управление развитием индивида [8].

В некоммерческой организации нововведения должны проходить по определенным этапам управления изменениями. Этапы процесса управления изменениями в некоммерческой организации:

1 этап. Мотивирование к изменениям. На первом этапе организация должна первоначально определить, нужны ли эти изменения или нет. Многие ученые, считаю, что

когда в организации все хорошо и работа протекает нормально, появляются те люди, которые смотрят немного вперед и понимают, чтобы в вузе или в организации все была также хорошо как сейчас нужны изменения.

2 этап. Подготовка к изменениям. Данный этап сопровождается анализом всей организации и на основе полученных результатов разрабатывается стратегия организационных изменений. При подготовке к изменениям мы изучаем внешние и внутренние факторы для того, чтобы выяснить сильные и слабые стороны вуза или организации.

3 этап. Осуществление изменений. Когда начинаются в некоммерческой организации происходить процессы внедрения изменений, нужно давать понять своим сотрудникам, что данные изменения идут только на пользу. Если работники организации не начнут замечать улучшения, их может ввести данная ситуация в уныния, связанное с тем, что зря были внедрены эти изменения в организацию. На данном этапе руководителю необходимо четко отслеживать душевное состояние работников.

4 этап. Закрепление изменений. После внедрения изменений в организацию необходимо оценить полученный результат. Если окажется тот факт, что изменения прошли не так, как задумывалось, в этом случае не надо искать виновных нужно просто снова просмотреть весь процесс внедрения организационных изменений и найти ошибку, а затем исправить.

Таким образом, когда внедряем изменения в организацию нужно дать понять каждому кого коснутся эти изменения о том, что нововведения пойдут ему только на пользу, а не навредят. Управление изменениями это, прежде всего, управление отношениями и эмоциональными состояниями людей.

Процессом изменений можно управлять. Наблюдая за внешними тенденциями, появлением новых моделей и выясняя нужды потребителей, менеджеры осуществляют планируемые изменения, чтобы помочь организации адаптироваться к динамичной внешней среде и воспользоваться новыми возможностями. Если организация не отвечает требованиям внешней среды, вина за это ложится на менеджеров [10].

Изменения, происходящие в организациях, можно классифицировать по разным принципам. В соответствии с последними будут получены разные типологии управления изменениями.

Типы организационных изменений различают: в зависимости от источников воздействия; по критерию вероятности событий; по критерию глубины временного действия; в зависимости от подхода к управлению; в зависимости от ориентации; изменения по форме; в зависимости от функций управления; в зависимости от функциональной направленности процессов организации; в зависимости от глубины преобразований [11].

Организационные изменения происходят в разных организациях по-своему. Это связано с тем, что очень большое разнообразие типов организационных изменений.

Существуют разные модели управления изменениями:

1. Модель «EASIER» основывается на допущении, что диктаторский подход не будет востребован, не будет и ситуации абсолютной демократии, когда каждый индивид имеет право голоса и может влиять на конечный результат. Данная модель имеет много общего с моделью «Десять шагов успешных изменений» и также содержит петли обратной связи. Важно учитывать, что:

- все элементы модели взаимосвязаны друг с другом;
- ни одну из составных частей нельзя игнорировать;
- сам процесс внедрения должен быть спланирован заранее.

Первые три элемента – *EAS* – в большей степени поведенческие.

Внедрение, обеспечение, признание изменения (*IER*) представляют собой содержание системных и процессных аспектов перемен.

Одна из проблем заключается в том, что результаты стратегических изменений не всегда очевидны в краткосрочном периоде. В некоторых случаях можно определить, что сделано все из того, что планировалось, но часто это – только первый этап длительных изменений. Таким образом, необходимо измерять степень продвижения вперед относительно более долгосрочных горизонтов и здесь не так легко определить конечный результат [3].

2. Модель «ADKAR». Этот диагностический инструмент помогает работникам понять, в какой стадии процесса изменений они находятся. Руководители могут использовать этот инструмент для обнаружения пробелов в проводимом вами процессе изменений, а также для эффективного обучения персонала. Модель ADKAR можно использовать для:

- диагностики сопротивления персонала;
- помощи работникам в адаптации к изменениям;
- создания эффективного плана личного и профессионального развития в процессе изменений;
- разработки плана управления персоналом в процессе изменений.

С помощью модели ADKAR можно определить причины неудачного внедрения тех или иных изменений, а также наметить шаги, необходимые для повышения эффективности изменений. С помощью модели мы можем разбить процесс изменений на несколько частей, увидеть, в какой из них скрывается причина неудач, и работать над устранением этой проблемы [1].

3. Модель Л. Гейнера управления организационными изменениями.

Одной из наиболее распространенных и успешно реализуемых на практике моделей является шестиэтапная система Л. Гейнера: давление и побуждение; посредничество и переориентация внимания; диагностика и осознание проблем; нахождение адекватного (нового) решения и его одобрение (поддержка) сотрудниками; эксперимент (проверка) и корректировка решения; мотивация персонала для принятия и практической реализации нововведения [3].

4. Модель «Айсберг управления изменениями».

По наблюдениям автора модели большинство руководителей при управлении уделяют внимание видимой части организации, забывая о том, что основные рычаги не лежат на поверхности.

Для эффективного управления изменениями Ф. Кругер предложил модель «Айсберг управления изменениями».

Поверхностное управление – верхняя часть айсберга.

На этом уровне управление представляет собой управление проблемами: затратами, качеством и временем.

Глубинное управление – нижняя часть айсберга:

На этом уровне происходит управление изменениями и внедрениями: управление восприятием и убеждениями, управление властными и политическими полномочиями.

По мнению Кругера управляя на верхнем уровне можно достичь только поверхностных результатов. Реальные изменения требуют глубинных изменений в поведении сотрудников, их ценностях, затрагивая перераспределение властных полномочий [5].

Моделей управления организационными изменениями очень много, рассмотренные модели основные в процессе управления изменениями в вузе или организации. Разнообразие типологий и моделей управления организационными изменениями много, здесь самое главное руководителю правильно выбрать модель для своей организации, чтобы внедрить изменения в организацию без всяких проблем.

Некоммерческой организации перед тем как начать внедрять изменения в свою деятельность сначала нужно психологически подготовить сотрудников и студентов к грядущим изменениям. Психологи выяснили тот факт, что часть людей, которых касаются изменения, воспринимают нововведения как необходимость для дальнейшего развития организации, но другая часть людей, наоборот, отвергают и не принимают изменения, которые были внедрены в организацию.

Перед началом внедрения изменений в деятельность некоммерческой организации следует сначала исследовать психологический климат и готовность к изменениям сотрудников некоммерческой организации. Рабочий климат некоммерческой организации играет большую роль, если климат плохой значит и работники работают в неполную силу, что отражается на эффективном функционировании организации.

Если в ходе исследования психологического климата организации будет выявлен тот факт, что климат отрицательный, то в этом случаи не нужно спешить внедрять изменения. Сначала нужно попытаться исправить этот отрицательный климат с помощью устранения объектов, которые нарушают климат в трудовом коллективе, подождать некоторое время для того, чтобы убедиться в том, что климат нормализовался и только в этом случаи начать готовить сотрудников к изменениям. Но если рабочий климат оказался благоприятным, то нужно начинать потихонечку психологически подготавливать сотрудников организации к изменениям.

Психологически подготавливать сотрудников необходимо для того чтобы избежать больших проблем, связанных с отторжением принятых изменений в работе некоммерческой организации.

Перед тем как начать готовить сотрудников к изменениям необходимо создание положительного климата в некоммерческой организации. Климат в организации играет большую роль и этот фактор нельзя недооценивать: чем благоприятней климат, тем более позитивней становятся люди, которые работают и создают этот климат. Руководству организации следует постоянно поддерживать положительный климат в организации с целью без проблемного внедрения разного рода изменений. Подержания положительного климата может помочь такие методы как:

- поздравления сотрудников с разными праздниками;
- отмечать знаменательные даты для некоммерческой организации;
- руководство должно интересоваться проблемами, которые возникают у сотрудников;
- помогать в трудную минуту сотрудникам и т.д.

После того как сформировали положительный климат в некоммерческой организации начинаем формировать отношения сотрудников к изменениям. Многие сотрудники боятся и не хотят изменений, это вызвано тем, что они думают, комфортное состояние в котором они находятся изменится и станет не комфортным. Руководству нужно объяснить сотрудникам что изменения, которые произойдут с организацией пойдут только на пользу, и смогут улучшить климат, в котором находятся сотрудники.

Но как показывает практика сразу убедить сотрудников что изменения пойдут им на пользу не получится, останется часть людей, которым не понравятся изменения. Поэтому необходимо психологически перенастроить сотрудников с отрицательного на положительное мнение, связанное с изменениями. Перенастройка должна проходить в такой обстановке, чтобы на сотрудников ничего морально не влияло, зачастую руководители говорят «не нравится, можете уходить, вас никто не держит» и это неправильно. С психологической точки зрения, зачем терять хороших работников, если можно просто их убедить, что изменения, которые произойдут, носят только положительный характер. Для того, чтобы убедить сотрудников, сомневающихся в необходимости изменений, нужно просто поговорить и выяснить те моменты, которые их смущают в изменениях, которые произойдут с организацией и разъяснить эти моменты, так по-простому (по-домашнему) чтобы они поняли, что изменения для них не враг, а наоборот друг.

Когда персонал организации убедили в надобности нововведений, необходимо начать культивировать мнения в сотрудниках о необходимости изменений в вузе. Сразу возникает вопрос, а зачем это нужно ведь персонал организации уже убедили в надобности изменений, это нужно для того, чтобы сотрудники не начали сомневаться по поводу того, что им было сказано.

Руководство организации не должно допускать появления отрицательного мнения среди сотрудников, связанного с изменениями, если начнут появляться отрицательные мнения, то весь процесс психологической подготовки пойдет насмарку. Культивировать мнения у персонала организации можно некоторыми способами:

- предложить сотрудникам поучаствовать в процессе внедрения нововведений;
- руководство некоммерческой организации должно позволить сотрудникам предлагать свои модели внедрения изменений;
- дать понять сотрудникам, что их участие в процессе внедрения изменений в организации играет большую роль.

Если руководство некоммерческих организаций будет использовать эти и другие способы культивирования мнения, то сможет более эффективней внедрять изменения.

Таким образом, психологическая подготовка сотрудников некоммерческой организации играет большую роль в процессе внедрения изменений. Руководству организации необходимо уделять большое внимание климату, в котором работают сотрудники, только благоприятный климат может способствовать безболезненному внедрению изменений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. «ADKAR» – модель управления изменениями [Электронный ресурс] // Портал «Библиотека «ИНТАЛЕВ». – Режим доступа: <http://www.intalev.ru/library/articles/article.php?ID=5031>.

2. Модели управления изменениями в организации [Электронный ресурс] // Портал «Иновационный менеджмент». – Режим доступа: <http://www.sapanet.ru/Science/KONKURS/2/book/t103.html>.
3. Модели управления организационными изменениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://e-shpora.ru/shporgalky/managment/organizacionnoe_povedenie/organizacionnoe_povedenie26.html.
4. Молькин, А.Н. Финансовый менеджмент в некоммерческой организации [Текст] / А.Н. Молькин, М.В. Черниковская // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 3: Философия. Реферативный журнал. – 2014. – С. 186.
5. Модель Айсберг управления изменениями (Ф. Кругер) [Электронный ресурс] // Портал «Библиотека». – Режим доступа: <http://ibcm.biz/Nauchnye-stati/model-organizacii-ajsberg-upravlenija-izmenenijami-fkruger.html>.
6. Резник, Г.А. Особенности интегрированных маркетинговых коммуникаций в некоммерческих организациях [Текст] / Г.А. Резник, А.Н. Молькин // Экономические и гуманитарные науки – 2015. – №2 (277). – С 107-112.
7. Управление изменениями: учебник [Текст] / С.Д. Резник, М.В. Черниковская, И.С. Чемезов. – Пенза, 2013.
8. Сущность организационных изменений [Электронный ресурс] // Портал «STD». – Режим доступа: http://www.std72.ru/dir/menedzhment/upravlenie_izmenenijami/sushhnost_organizacionnykh_izmenenij/58-1-0-582
9. Типологии организационных изменений [Электронный ресурс] // Портал «Движение». – Режим доступа: http://motion.su/knowledge_db/articles/typy-organizacionnyh-izmenenij.
10. Управление нововведениями в организации [Электронный ресурс] // Портал «Онлайн Библиотека». – Режим доступа: http://www.plam.ru/bislit/organizacionnoe_povedenie_posobie/p11.php.
11. Черниковская, М.В. Мониторинг практики внедрения изменений в высшем учебном заведении [Текст] / М.В. Черниковская, А.Н. Молькин // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №4. – С. 601.
12. Черниковская, М.В. Методы оценки эффективности работы персонала в некоммерческой организации [Текст] / М.В. Черниковская, А.Н. Молькин // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях: Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. – Санкт-Петербург. – 2015. – С. 281-284.

Молькин Алексей Николаевич

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства
Ассистент кафедры «Маркетинг и экономическая теория»
440028, г. Пенза, ул. Германа Титова, 28
E-mail: 19-93285@rambler.ru

Черниковская Марина Витальевна

Пензенского государственного университета архитектуры и строительства
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент»
440028, г. Пенза, ул. Германа Титова, 28
E-mail: cherimar@rambler.ru

A.N. MOLKIN, M.V. CHERNIKOVSKAYA

THE MAIN ASPECTS OF CHANGE MANAGEMENT IN NONPROFIT ORGANIZATIONS

In the article the peculiarities and the main approaches to change management in nonprofit organizations. The proposed stages of the change process. Consider the models of change management in

nonprofit organizations, methods to maintain the psychological climate in the implementation of changes in the non-profit organizations.

Keywords: *non-profit organization, models, changes, staff, management, psychological preparation, innovation, organizational change.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. «ADKAR» – model' upravlenija izmenenijami [Jelektronnyj resurs] // Portal «Biblioteka «INTALEV». – Rezhim dostupa: <http://www.intalev.ru/library/articles/article.php?ID=5031>.
2. Modeli upravlenija izmenenijami v organizacii [Jelektronnyj resurs] // Portal «Inovacionnyj menedzhment». – Rezhim dostupa: <http://www.sapanet.ru/Science/KONKURS/2/book/t103.html>.
3. Modeli upravlenija organizacionnymi izmenenijami [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://eshpora.ru/shporgalky/managment/organizacionnoe_povedenie/organizacionnoe_povedenie26.html.
4. Mol'kin, A.N. Finansovyj menedzhment v nekommercheskoj organizacii [Tekst] / A.N. Mol'kin, M.V. Chernikovskaja // Social'nye i gumanitarnye nauki. Otechestvennaja i zarubezhnaja literatura. Serija 3: Filosofija. Referativnyj zhurnal. – 2014. – S. 186.
5. Model' Ajsberg upravlenija izmenenijami (F. Kruger) [Jelektronnyj resurs] // Portal «Biblioteka». – Rezhim dostupa: <http://ibcm.biz/Nauchnye-stati/model-organizacii-ajsberg-upravlenija-izmenenijami-fkruger.html>.
6. Reznik, G.A. Osobennosti integrirovannyh marketingovyh kommunikacij v nekommercheskih organizacij [Tekst] / G.A. Reznik, A.N. Mol'kin // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki – 2015. – №2 (277). – S 107-112.
7. Upravlenie izmenenijami: uchebnik [Tekst] / S.D. Reznik, M.V. Chernikovskaja, I.S. Chemezov. – Penza, 2013.
8. Sushhnost' organizacionnyh izmenenij [Jelektronnyj resurs] // Portal «STD». – Rezhim dostupa: http://www.std72.ru/dir/menedzhment/upravlenie_izmenenijami/sushhnost_organizacionnykh_izmenenij/58-1-0-582
9. Tipologii organizacionnyh izmenenij [Jelektronnyj resurs] // Portal «Dvizhenie». – Rezhim dostupa: http://motion.su/knowledge_db/articles/typy-organizacionnyh-izmenenij.
10. Upravlenie novovvedenijami v organizacii [Jelektronnyj resurs] // Portal «Onlajn Biblioteka». – Rezhim dostupa: http://www.plam.ru/bislit/organizacionnoe_povedenie_posobie/p11.php.
11. Chernikovskaja, M.V. Monitoring praktiki vnedrenija izmenenij v vysshem uchebnom zavedenii [Tekst] / M.V. Chernikovskaja, A.N. Mol'kin // Jekonomika i predprinimatel'stvo. – 2014. – №4. – C. 601.
12. Chernikovskaja, M.V. Metody ocenki jeffektivnosti raboty personala v nekommercheskoj organizacii [Tekst] / M.V. Chernikovskaja, A.N. Mol'kin // Aktual'nye voprosy jekonomiki, menedzhmenta i finansov v sovremennyh uslovijah: Sbornik nauchnyh trudov po itogam mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. – Sankt-Peterburg. – 2015. – S. 281-284.

Mol'kin Aleksei Nikolaevich

Penza state university of architecture and construction
Assistant of the department «Marketing and economic theory»
440028, Penza, ul. Germana Titova, 28
E-mail: 19-93285@rambler.ru

Chernikovskaya Marina Vitalievna

Penza state university of architecture and construction
Candidate of economics, associate professor of the department of management
440028, Penza, ul. Titov, 28
E-mail: cherimar@rambler.ru

Уважаемые авторы!
Просим Вас ознакомиться с основными требованиями
к оформлению научных статей.

- Объем материала, предлагаемого к публикации, измеряется страницами текста на листах формата А4 и содержит от 4 до 9 страниц; все страницы рукописи должны иметь сплошную нумерацию.

- Статья предоставляется в 1 экземпляре на бумажном носителе и в электронном виде (по электронной почте или на любом электронном носителе).

- В одном номере может быть опубликована только **одна** статья **одного** автора, включая соавторство.

- Статья должна быть набрана шрифтом TimesNewRoman, размер 12 pt с одинарным интервалом, текст выравнивается по ширине; абзацный отступ – 1,25 см, правое поле – 2 см, левое поле – 2 см, поля внизу и сверху – 2 см.

- Статье должен быть присвоен индекс УДК.

- Название статьи, а также фамилии и инициалы авторов обязательно дублируются на английском языке.

- К статье прилагаются аннотация и перечень ключевых слов на русском и английском языке.

- В конце статьи приводятся:

- библиографический список, на который автор ссылается в тексте статьи;

- сведения об авторах в такой последовательности: фамилия, имя, отчество; учреждение или организация, ученая степень, ученое звание, должность, адрес, телефон, электронная почта.

- В тексте статьи желательно:

- не применять обороты разговорной речи, техницизмы, профессионализмы;

- не применять для одного и того же понятия различные научно-технические термины, близкие по смыслу (синонимы), а также иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов в русском языке;

- не применять произвольные словообразования;

- не применять сокращения слов, кроме установленных правилами русской орфографии, соответствующими государственными стандартами.

- Сокращения и аббревиатуры должны расшифровываться по месту первого упоминания (вхождения) в тексте статьи.

- **Формулы** следует набирать в редакторе формул MicrosoftEquation 3.0. **Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!**

- **Рисунки** и другие иллюстрации (чертежи, графики, схемы, диаграммы, фотоснимки) следует располагать непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые.

- Подписи к рисункам (полужирный шрифт курсивного начертания 10 pt) выравнивают по центру страницы, в конце подписи точка не ставится:

Рисунок 1 – Текст подписи

С полной версией требований к оформлению научных статей Вы можете ознакомиться на сайте www.gu-unpk.ru в разделе «Научные периодические издания»

Плата с аспирантов за опубликование статей не взимается.

Материалы статей печатаются в авторской редакции
Право использования произведений предоставлено авторами на основании
п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Адрес учредителя журнала:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет-учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
Тел.: (4862) 42-00-24
Факс: (4862) 41-66-84
www.gu-unpk.ru.
E-mail: unpk@ostu.ru

Адрес редакции:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет-учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел./факс: (4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru.
E-mail: LVP_134@mail.ru.

Материалы статей печатаются в авторской редакции

Право использования произведений предоставлено авторами на основании п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Корректор, компьютерная верстка
Н.Г. Варакса

Подписано в печать 19.02.2016 г.
Дата выхода в свет 03.03.2016 г.
Формат 70x1081/16. Усл. печ. л. 7.
Тираж 1000 экз. Цена договорная.
Заказ № 34/16П1

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»
302030, г. Орел, ул. Московская, 65