

ВЕСТНИК

**МОСКОВСКОГО ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА МФЮА**

2019

№ 3

Москва
2019

ВЕСТНИК Московского финансово- юридического университета МФЮА

HERALD
of the Moscow university
of finances and law
MFUA

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-65054 от 10.03.2016

ISSN 2224-669X

№ 3 / 2019

Издается с 2011 г.
Выходит 4 раза в год

Учредители:

Аккредитованное образовательное
частное учреждение
высшего образования
«Московский финансово-
юридический университет МФЮА»;
Автономная некоммерческая
организация высшего образования
«Московский информационно-
технологический университет –
Московский архитектурно-строи-
тельный институт»

Адрес редакции:

117447, г. Москва,
ул. Б. Черемушkinsкая,
д. 17А, стр. 6

Интернет-адрес:

<http://www.mfua.ru>

E-mail: vestnik@mfua.ru

Журнал распространяется
через каталог НТИ
ОАО «Агентство «Роспечать»
(индекс 66053)

Отдел рекламы и подписки:

Тел.: (499) 979-00-99, доб. 3679
E-mail: vestnik@mfua.ru

Главный редактор

А.Г. Забелин
доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент РАО,
Почетный работник высшего
профессионального образования РФ,
председатель Совета Российской ассоциации
аккредитованных учебных заведений,
председатель Ассоциации негосударственных
средних специальных учебных заведений

Редакционная коллегия:

доктор экономических наук, профессор
А.А. Алпатов

доктор экономических наук, профессор
А.В. Бугалин

доктор технических наук, доцент И.П. Башкатов

кандидат экономических наук, доцент
И.В. Евсеева

доктор экономических наук, профессор
В.Д. Жариков

доктор экономических наук, профессор
Р.А. Камаев

доктор экономических наук, профессор
А.И. Колганов

доктор экономических наук, профессор
Е.Р. Орлова

Ответственные редакторы:

кандидат исторических наук, доцент
Н.В. Бессарабова
Тел. (499) 979-00-99, доб. 3635
E-mail: Bessarabova.N@mfua.ru

Д.А. Семёнова
Тел. (499) 979-00-99, доб. 3679
E-mail: Semenova.D@mfua.ru

© Московский финансово-юридический
университет МФЮА, 2019

Содержание

Т.В. Фурсова

Некоторые проблемы социально-экономического
развития России в современных условиях 7

А.В. Тебекин, П.А. Тебекин

Влияние школ стратегического менеджмента и маркетинга
на современное развитие подходов к управлению..... 14

А.Н. Акжигитова

Цифровизация оборонной промышленности
на принципах SOA и кастомизация как фактор
устойчивой конкурентоспособности отрасли 24

А.А. Арский

Оценка влияния конкурентных факторов на параметры
модели оптимизации Уилсона (Economic order quantity)..... 40

С.А. Липски

Федеральные целевые программы в области мелиорации
земель и современное состояние мелиоративного фонда 45

М.В. Охрина

Современный аспект экономического содержания
бюджетной системы Российской Федерации 56

Н.А. Бусуёк, Л.М. Макарова

Учет и оценка активов и обязательств
организаций государственного сектора в условиях перехода
на федеральные стандарты бухгалтерского учета (ФСБУ)..... 62

В.Г. Выскуб, В.С. Целищев

Определение ВВП России
по основным экономическим показателям 75

С.В. Велицкая, Л.А. Выборнова, А.И. Розенцвайг

Эконометрический анализ взаимосвязи ВВП России
с результатами деятельности ПАО «Роснефть»
и ценами на энергоносители..... 81

М.Б. Худжатов

Оценка эффективности методов выполнения
нормативов утилизации импортных товаров
на территории Российской Федерации 92

<i>Д.М. Магомедов</i> Развитие ипотечного рынка как механизма совершенствования рынка недвижимости	100
<i>С.В. Клинков</i> Экономические аспекты деятельности организаций по подготовке экипажей Международной Космической Станции	108
<i>А.В. Аверин, В.В. Григорьева, И.П. Стеценко, Р.А. Камаев</i> Зарубежный опыт развития малого бизнеса на примере стран Балтии	120
<i>Л.В. Миляева</i> Теоретические аспекты амортизационной политики как одного из источников воспроизводства основного капитала субъекта хозяйствования.....	133
<i>Р.В. Степанов</i> Статистический анализ динамики расходов потребителей	144
<i>С.А. Гусев, С.В. Омельченко</i> Внедрение информационных систем в деятельность предприятий автомобильного бизнеса.....	154
<i>Д.А. Прокудин</i> Разработка комплексной методики внутрифирменного планирования продаж продукции автомобильной компании.....	160
<i>Т.Е. Панова</i> Методика внедрения системы управления лояльностью клиентов на предприятиях автомобильного бизнеса	165
<i>В.В. Ковельский, Н.С. Алабаева, О.С. Малахова</i> Инструменты инвестирования в обучение персонала российских и международных инновационно-активных организаций	170
<i>Приглашение к публикации:</i>	182

Contents

T.V. Fursova

Some problems of social and economic development of Russia
in modern conditions 7

A.V. Tebekin, P.A. Tebekin

Influence of schools of strategic management and marketing
on modern development of management approaches 14

A.N. Akzhigitova

Digitalization of the defense industry on the principles of SOA
and customization as a factor of sustainable competitiveness
of the industry 24

A.A. Arskiy

Assessment of the influence of competitive factors
on the parameters of the Wilson optimization model
(Economic order quantity) 40

S.A. Lipski

Federal target programs in the field of lands reclamation
and the current state of the reclamation Fund 45

M.V. Okhrina

The modern aspect of the economic content
of the budget system of the Russian Federation 56

N.A. Busuec, L.M. Makarova

Accounting and assessment of public sector assets
and liabilities in the context of the transition
to federal accounting standards (FSBU) 62

V.G. Vyskub, V.S. Tselischev

Determination of Russia's GDP by main economic indicators 75

S.V. Velitskaya, L.A. Vibornova, A.I. Rozentsvaig

An econometric analysis of the relationship
between Russia's GDP and the results
of Rosneft's operations and energy prices 81

M.B. Khudzhatov

Assessment of the effectiveness of methods
for meeting the standards for the utilization of imported goods
on the territory of the Russian Federation 92

<i>D.M. Magomedov</i> Development of the mortgage market as a mechanism for improving the real estate market	100
<i>S.V. Klinkov</i> Economics of the organizations to train crews for the International Space Station	108
<i>A.V. Averin, V.V. Grigorieva, I.P. Stecenko, R.A. Kamaev</i> Foreign experience of small business development on the example of the Baltic States	120
<i>L.V. Milyaeva</i> Theoretical aspects of depreciation policy as one of the sources of reproduction of fixed capital of a business entity.....	133
<i>R.V. Stepanov</i> Statistical analysis of the dynamics of consumer spending.....	144
<i>S.A. Gusev, S.V. Omelchenko</i> Implementation of information systems in the activities of enterprises of the automotive business.....	154
<i>D.A. Prokudin</i> Development of the integrated methodology of corporate sales planning at the automotive company	160
<i>T.E. Panova</i> The implementation methodic of clients' loyalty system management at automotive business	165
<i>V.V. Kovelskiy, N.S. Alabaeva, O.S. Malakhova</i> Tools of investment in training of personnel of Russian and international innovatively active organizations	170
<i>The invitation to the publication</i>	182

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Т.В. Фурсова

Аннотация. В статье проанализированы некоторые проблемы и перспективы России, показаны некоторые пути активизации процесса социально-экономического развития России и повышения социально-экономической эффективности функционирования во времени и пространстве с учетом адекватных особенностей развития в историческом прошлом и настоящем. Россия, обладая внушительными материальными, географическими и человеческими ресурсами, к сожалению, не может пока претендовать на роль абсолютного, либо относительного лидера по ключевым параметрам социально-экономического развития. Занимая первое место в мире по территории, пятое место по объёму ВВП и ряду других показателей научно-технических достижений, по природным запасам сырьевых ресурсов, а также человеческому потенциалу, Россия значительно отстает по уровню жизни населения, здравоохранению, образованию и другим критериям развития.

Ключевые слова: рыночная экономика, финансовый рынок, финансовые инструменты, налогообложение, капитал, ценные бумаги, эффективность, ВВП, инвестиции.

SOME PROBLEMS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA IN MODERN CONDITIONS

T.V. Fursova

Abstract. The article analyzes some of the problems and prospects of Russia, shows some ways of activating this process and increasing the socio-economic efficiency of functioning in time and space, taking into account the adequate features of development in the historical past and present. Russia, possessing impressive material, geographical and human resources, unfortunately, cannot yet claim the role of an absolute or relative leader in key parameters of social and economic development. Taking first place in the world in terms of territory, fifth place in terms of Gross domestic product and a number of other indicators of scientific and technological achievements, in terms of natural resources of raw materials, as well as human potential, Russia is significantly behind in terms of living standards, health care, education and other development criteria.

Keywords: market economy, financial market, financial instruments, taxation, capital, securities, efficiency, Gross domestic product, investment.

В последние годы в отечественной научной литературе появляется все больше публикаций, посвященных качественному изменению в глобальной мировой экономике, преобразованию, приобретению ее виртуального, цифрового характера. Ученые и финансисты практики все большее внимание уделяют общечеловеческим, макроэкономическим и региональным проблемам жизнедеятельности, включая функционирование реального сектора экономики и ее инфраструктуры.

Важное место в этом многообразном процессе принадлежит заимствованию передового зарубежного и отечественного опыта, сравнительному анализу соответствующих количественно-качественных измерений и измерений социально-экономических и финансовых показателей, опираясь на которые можно обеспечить необходимый прогресс в удовлетворении общественных и личных потребностей. В этом отношении Россия, обладая внушительными материальными, географическими и человеческими ресурсами, к сожалению, не может пока претендовать на роль абсолютного, либо относительного лидера по ключевым параметрам социально-экономического развития. Занимая первое место в мире по территории, пятое место по объёму ВВП и ряду других показателей научно-технических достижений, по природным запасам сырьевых ресурсов, а также человеческому потенциалу, Россия значительно отстает по уровню жизни населения, здравоохранению, образованию и другим критериям развития [1]. В этой связи коснемся лишь некоторых конкретных проблем и оценок функционирования нашей социально-экономической и финансовой среды с опорой на международный, передовой опыт.

На современном этапе экономического развития РФ сталкивается с такими проблемами, как сырьевая направленность экономики, общая техническая и технологическая отсталость предприятий, отсутствие действенной связи науки с производством, низкие расходы на научные исследования и разработки. В России основными источниками пополнения бюджета являются не доходы от производства инновационной продукции, а средства, поступающие от экспорта топливно-энергетических ресурсов [2, с. 33]. Так, несмотря на внушительный опыт функционирования рыночной экономики в России – во многом формального содержания, последний (опыт) характеризуется главным образом государственно-монополистиче-

ской его направленностью, жестким, избыточным регулированием в центре и на местах. При этом главным постулатом такой экономики остается преимущественно социалистический (коммунистический) принцип развития – «человек для государства, а не государство для человека» и т.д. Отсюда общеизвестные последствия – уровень жизни, рождаемость, нищета, неустроенность, неуверенность в завтрашнем дне и т.д.

Стране сопутствуют нищенский уровень жизни, падающие заработки, крохотные пенсии, другие мизерные социальные выплаты и пособия. Одновременно, высоки растущие налоги, зашкаливающая бюрократия и огромная численность управленческого аппарата, особенно в государственных властных структурах, в разных его учреждениях, в которых расходуются налоги простых граждан, рабочих страны.

Ниже приведены некоторые оценочные данные об официальных налоговых поступлениях в бюджет страны за ряд последних лет, имея в виду, что почти половина таких налогов оседает в «нелегальном поле» у плательщиков в сфере бизнеса, криминальных и других теневых структурах. Как видно из *рисунка 1*, Россия по налоговым поступлениям в бюджет занимает скромное последнее место по отношению к ВВП в сравнение с другими развитыми странами Европы.

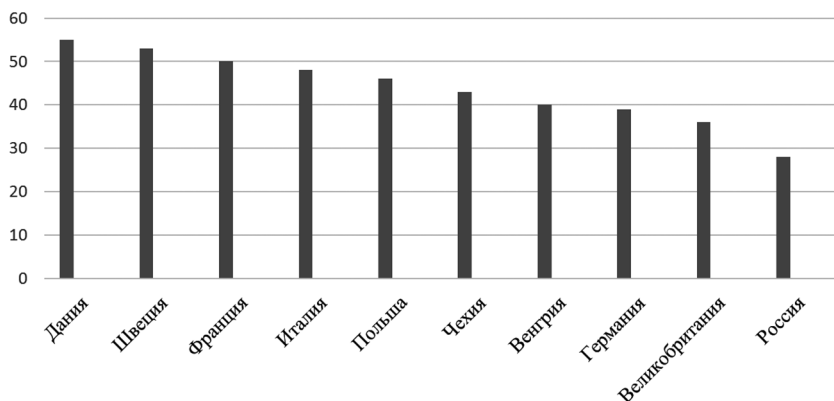


Рисунок 1. Налоговые поступления к ВВП в ряде стран Европы (в %)

Источник: [3], данные европейских стран приведены за 2018 г. для России

Из этого рисунка видно, что в странах ЕС благодаря высокоэффективному труду и благополучию, в них наличествует завидный уровень социального процветания народов, надежность и уверенность в завтрашнем дне и т.д. Из диаграммы также видно, что удельный вес поступления налогов в бюджет занимает достойное место в их ВВП, что во многом объясняется, в частности, высокоэффективным налоговым администрированием, исключая негативные попытки его игнорирования.

Отсюда, например, в Дании и Швеции, налоговые поступления превышают 50 % ВВП; в большинстве других европейских стран налоговые сборы составляют более 40 % к ВВП и только в Германии и Великобритании этот показатель ниже 40 %. Но и по отношению к этим двум странам Россия не добывает почти 30 % налогов, если судить по показателю соотношения таких налогов к ВВП. Аналогичное положение России по показателю налоговых платежей к ее денежно массе M_2 ($M_2 = M_1 +$ срочные, краткосрочные вклады, средства на счетах срочных депозитов, привлеченных от населения, нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных), некоторые фонды денежного рынка

В целях пополнения налоговых поступлений в бюджет, помимо существующих каналов их формирования, необходимо расширить, на наш взгляд, сферу налогообложения имущества и других объектов из сферы налогооблагаемой практики. К примеру, целесообразно ввести налог на излишний метраж жилья и другого недвижимого имущества. То же самое следует предпринять в отношении загородного жилья, коттеджей и другой элитной недвижимости. Это касается также налогообложения престижных автомобилей. Специальному налогообложению должны подлежать также яхты, катера, водные мотоциклы, снегоходы и другие объекты недвижимости. Подобные налоги – это налоги на непроизводственную сферу. Подобное налогообложение позволит заметно увеличить доходы бюджета и расширить налогооблагаемую базу не только в сфере производства, но и в сфере потребления, причем потребления высокого уровня. Несмотря на некоторые успехи в налогообложении участников финансового рынка России, здесь обнаружился ряд просчетов и недостатков.

Следует признать, что данная система налогообложения здесь, на наш взгляд, усложнена, прежде всего, наличием множе-

ства налоговых платежей и преференций. Например, юридические лица уплачивают: налоги с дивидендов на акции, с процентов государственных ценных бумаг РФ в целом, субъектов РФ и органов местного самоуправления, с прибыли в виде разницы между ценой реализации и первоначальной оплаченной их стоимости, с прибыли инвесторов паевого инвестиционного фонда, полученной ими от продажи своих паев и т.д. Физические лица платят налоги с доходов в виде дивидендов и процентов по их ценным бумагам. Налогообложению также подлежат финансовые фьючерсы, опционы, варранты, конвертируемые облигации, депозитарные расписки, специфические банковские бумаги и т.д. Этим налогам сопутствуют также различные дифференцированные ставки налогообложения - всего сегодня действует около десятка подобных налоговых ставок и платежей в сфере функционирования ценных бумаг. К этому следует добавить целый букет различных льгот и преференций. Все это затрудняет расчеты по налогообложению и часто ведет к произвольным ошибкам, несмотря на огромный и всевозрастающий аппарат управленцев в этом деле.

Между тем полезно было бы оглянуться на Запад, на позитивный опыт управления экономикой, бизнесом и налогообложением, в частности, в США, Японии и других развитых странах.

На *рисунке 2* представлена многокомпонентная виртуальная схема и структура финансового рынка России. Она представляет собой сложную структуру соответствующих блоков и подсистем. Центральное место в этой системе занимает рынок ценных бумаг с его производными, долговыми инструментами, включая их первичный и вторичный режим функционирования. К сожалению, эффективность данного рынка еще не отвечает мировым стандартам, особенно в сфере его внебиржевых операций, связанных с движением рынка капиталов, драгоценных металлов, а также с использованием таких инструментов как фьючерсы, опционы, варранты, депозитарные расписки и так далее [2, с. 56]. Здесь, в сравнение с Россией, намного меньше бюрократии, «шапкозакидательства» в работе, выше производительность и отдача труда во всех структурах власти, управления экономическими и социальными процессами на их глобальном и локальном уровне.

Финансовый рынок России		
Валютный рынок	Рынок капиталов	Рынок драгметаллов
Биржевой	Рынок производных ценных бумаг Рынок долговых ценных бумаг	Рынок ценных бумаг
Внебиржевой Рынок ссудных капиталов Рынок банковских ссуд		Первичный Вторичный
Оптимизация и управление финансовыми рисками		

Рисунок 2. Финансовый рынок России

В развитых странах количество министерств обычно не превышает 10–15 единиц, в царской России их было 12, тогда как в современной России насчитывается около 70 федеральных министерств и ведомств, а их штаты постоянно растут. У наших министров 10–15 замов, у начальников департаментов, губернаторов и мэров городов от 6 до 8 замов, которые выполняют зачастую роль ассистентов, либо скромных летописцев и наблюдателей за всеми административно-хозяйственными операциями и т.д. К примеру, в США работают 110 тыс. налоговых инспекторов, в России их 150 тыс., плюс 60 тыс. полицейских. Пассажирские поезда из 10 вагонов «Москва Хельсинки» обслуживают 10–15 российских таможенников и 30–40 пограничников.

С финской же стороны осмотр и досмотр таких поездов проводят два таможенника и два пограничника. Примерно то же самое наблюдается в других странах ЕС. Раздутость штатов является повсеместным делом, что характерно для всех уровней властных структур России, от центра и до периферии. Добавим к этому также еще то, что нигде в мире нет (кроме России) таких функциональных официальных служб и структур, как БТИ, ОВИР, ГИБДД, Национальная гвардия и других органов управления, выполняющих задачи из категории «все и вся». В развитых странах этими делами занимаются, в основном, муниципальные структуры власти без контакта с юридическими и физическими лицами.

В связи с отмеченным, хочется надеяться и верить, что устранение отмеченных недостатков с опорой на передовой опыт других стран позволит нашей экономике и социальной сфере подняться на новую ступень по эффективности производства и уровню жизни россиян в целом и каждого в отдельности.

Библиографический список

1. Бурковский П.В. Экономика. Краснодар, 2018.
2. Фурсова Т.В. Инновационная система России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 10-3. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27162972> (дата обращения: 24.09.2019).
3. Эксперт. 2018. № 14. С. 18. URL: <https://top-journals.info/zhurnal-jekspert-1-3-janvar-2019.html> (дата обращения: 23.09.2019).

Т.В. Фурсова

кандидат экономических наук,

член-корреспондент Международной академии информатизации,

доцент кафедры финансов, налогообложения

и финансового учета

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: fusya@bk.ru

ВЛИЯНИЕ ШКОЛ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА НА СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ

А.В. Тебекин, П.А. Тебекин

Аннотация. Рассмотрены перспективы использования в 2020-е гг. научных школ менеджмента, принадлежащих к семейству школ стратегического менеджмента и маркетинга, включая: предписывающие школы (школу дизайна, школу планирования, школу позиционирования); описывающие школы (школу предпринимательства, когнитивную школу, школу обучения, школу власти, школу культуры, школу внешней среды); интегрирующие школы (школу конфигурации). Показано, что при развитии менеджмента в 2020-е гг., сопряженного с экономическим кризисом, обусловленным прогнозируемой сменой пятого технологического уклада шестым, следует ожидать наибольшую востребованность положений таких научных школ стратегического менеджмента и маркетинга как: школа конфигурации, школа внешней среды, школа планирования, школа предпринимательства, когнитивная школа, школа обучения. Установлено, что указанные школы прогнозируемо будут положены в основу концепции комбинаторного подхода к управлению, которая ожидаемо будет доминировать в менеджменте в 2020-е гг.

Ключевые слова: школы стратегического менеджмента и маркетинга, современное развитие, подходы к управлению.

INFLUENCE OF SCHOOLS OF STRATEGIC MANAGEMENT AND MARKETING ON MODERN DEVELOPMENT OF MANAGEMENT APPROACHES

A.V. Tebekin, P.A. Tebekin

Abstract. Prospects for the use in the 2020s of scientific schools of management belonging to the family of schools of strategic management and marketing were considered, including: prescriptive schools (design school, planning school, positioning school); descriptive schools (school of entrepreneurship, cognitive school, school of instruction, school of power, school of culture, school of the external environment); integrating schools (configuration school). It is shown that with the development of management in the 2020s, coupled with the economic crisis caused by the projected change of the fifth technological order of the sixth, we should expect the greatest demand for the provisions of such scientific schools of strategic management and marketing as: configuration school, environmental school, planning school, business school, cognitive school, school of instruction. It has been established that these schools will predictably form the basis of

the concept of a combinatorial approach to management, which is expected to dominate management in the 2020s.

Keywords: schools of strategic management and marketing, modern development, management approaches.

В соответствии с закономерностями больших циклов экономической активности Н.Д. Кондратьева [5] в 2020-е гг. ожидается смена пятого технологического уклада шестым [3].

Смена технологических укладов традиционно характеризуется не только кардинальным изменением содержания технологического ядра [7] (в данном случае, в частности, произойдет замена технологий микроэлектроники на технологии нанoeлектроники [4]), но и возникновением мировых экономических кризисов [8].

В период кризисов у всех субъектов рыночного хозяйствования вне зависимости от их масштабов и сферы деятельности возрастает необходимость в поиске инструментов, позволяющих:

- осуществить прогноз приближающегося кризиса,
- адаптировать управляемую систему к воздействию кризиса, локализуя его негативное влияние,
- выйти из кризиса с наименьшими потерями и наибольшими перспективами развития.

Настоятельность поиска таких инструментов управления наглядно продемонстрировал предыдущий мировой экономический кризис 1970-х гг. [10].

В этой связи представляет интерес рассмотрение возможностей, предоставляемых инструментами школ стратегического менеджмента и маркетинга, для решения хозяйствующими субъектами стратегических задач преодоления масштабного кризиса, сопровождающего переход от одного технологического уклада к другому.

Анализируя состав школ менеджмента, хронологическая последовательность формирования которых представлен на *рисунке 1*, необходимо отметить, что школа (а точнее семейство школ) стратегического менеджмента и маркетинга занимает в этом ряду достойное место [1].

Состав школ семейства стратегического менеджмента и маркетинга, выделенных Генри Минцберогом [6], представлен на *рисунке 2*.

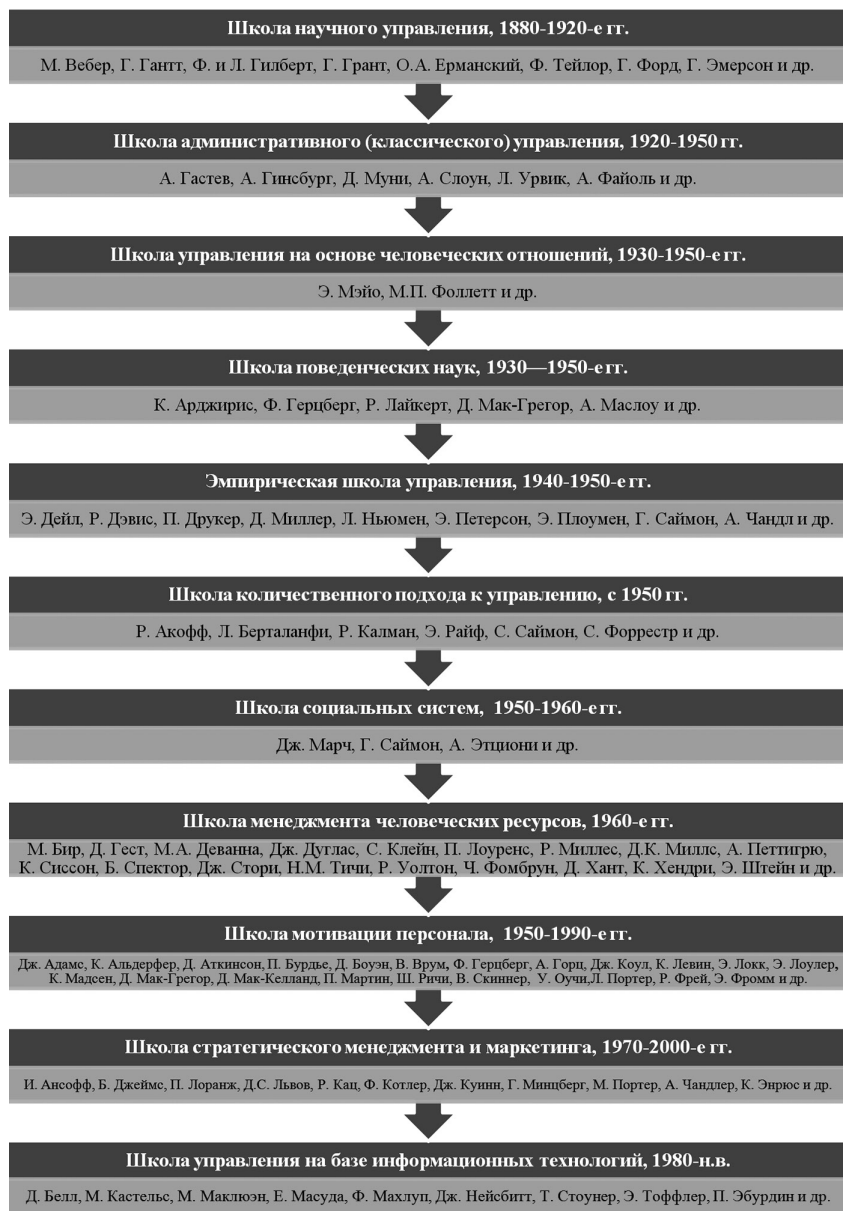


Рисунок 1. Хронологическая последовательность формирования научных школ менеджмента

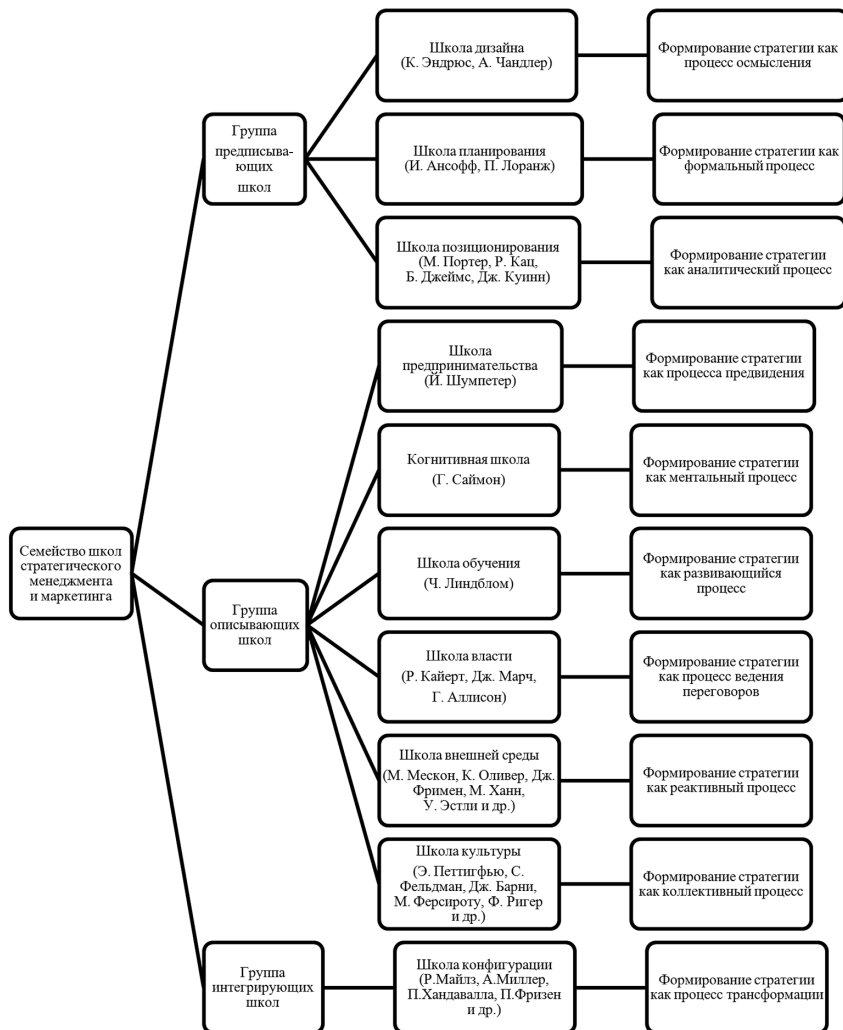


Рисунок 2. Семейство школ стратегического менеджмента и маркетинга

Ниже представлены результаты выполненного анализа перспектив использования положений школ стратегического менеджмента и маркетинга при формировании стратегий управления организациями в период 2020-х гг., сопряженный с преодолением

мирового экономического кризиса, аналогичного по масштабам и продолжительности с мировым экономическим кризисом 1970-х гг.

Учитывая, что для всех школ стратегического менеджмента и маркетинга (*рисунок 1*) характерно рассмотрение формирования стратегии как процесса, рассмотрим пригодность положений указанных школ применительно к типовому процессу управления, основные функциональные этапы которого приведены на *рисунке 3*, для трех возможных вариантов подходов к формированию и реализации стратегий менеджмента: активный (агрессивный), умеренный (адаптивный) и консервативный (пассивный).

На этапе маркетинга (*рисунок 3*) в период ожидаемой смены технологических укладов при любом подходе к формированию и реализации стратегии менеджмента принципиальное значение имеет исследование кардинальных изменений во внешней среде, то есть использование положений школы внешней среды (*рисунок 2*). Хотя школа внешней среды и рассматривает формирование стратегии как реактивный процесс, даже агрессивный подход к формированию и реализации стратегии менеджмента изначально требует исследо-

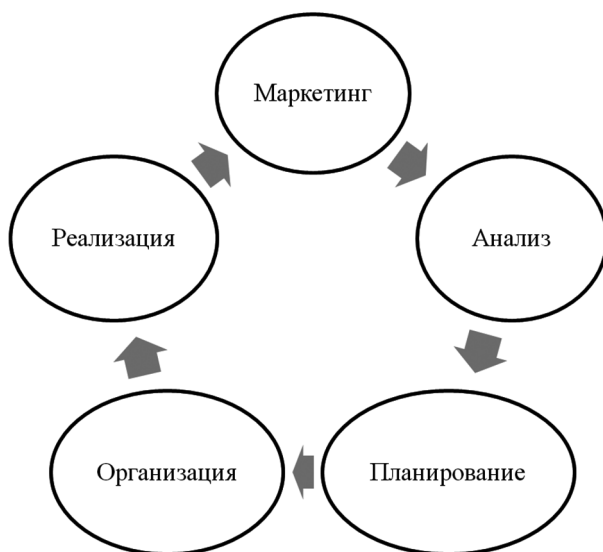


Рисунок 3. Основные функциональные этапы типового процесса управления организацией

вания событий, происходящих во внешней среде, которые в условиях преодоления мирового экономического кризиса традиционно несут радикальный характер [2].

На этапе анализа (*рисунок 3*) при агрессивном подходе к формированию и реализации стратегии менеджмента вероятнее всего будут использованы положения школы предпринимательства (*рисунок 2*), направленные формирование стратегии как процесса предвидения в надежде предугадать вероятный ход рыночного развития в условиях высокого уровня неопределенности при преодолении масштабного кризиса. Агрессивный подход будет связан с поиском опережающей предпринимательской идеи, и сопровождаться анализом соотношения ожидаемого выигрыша и риска его сопровождения.

При умеренном подходе к формированию и реализации стратегии менеджмента на этапе анализа вероятнее всего будут использованы положения школы позиционирования (*рисунок 2*), направленные формирование стратегии как аналитического процесса, предполагающего поиск наиболее рационального (оптимального) из известных вариантов развития управляемой организации.

При консервативном подходе к формированию и реализации стратегии менеджмента на этапе анализа вероятнее всего будут использованы положения школы дизайна (*рисунок 2*), направленной формирование стратегии как процесса осмысления происходящих рыночных событий, динамика которых в период мирового экономического кризиса будет очень высока [8].

На этапе планирования (*рисунок 3*) в 2020-е гг. при любом подходе к формированию и реализации стратегии менеджмента ожидается использование положений школы планирования (*рисунок 2*), рассматривающей формирование стратегии как обязательный формальный (а точнее формализованный) процесс. Безусловно, в условиях смены технологических укладов основной упор будет делаться на краткосрочное планирование. Среднесрочное планирование вплоть до окончания активной фазы мирового экономического кризиса будет весьма затруднительным, а долгосрочное планирование – вообще малоэффективным. Но с точки зрения логики внутренних процессов планирования принципиально ничего не изменится, в связи с чем положения школы планирования будут наиболее востребованными на этом этапе управления.

На этапе организации (*рисунок 3*) в ближайшее десятилетие при агрессивном подходе к формированию и реализации стратегии менеджмента вероятнее всего будут использованы положения когнитивной школы, рассматривающей формирование стратегии как ментальный процесс (*рисунок 2*). Для пионеров рынка использование положений когнитивной школы стратегического менеджмента и маркетинга в период начала VI-го технологического уклада будет характерно еще и потому, что в рамках VII-го технологического уклада когнитивные технологии будут рассматриваться в качестве технологического ядра [3].

При умеренном подходе к формированию и реализации стратегии менеджмента на этапе организации вероятнее всего будут использованы положения школы культуры, рассматривающей формирование стратегии как коллективный процесс (*рисунок 2*). Именно коллективная организация процесса реализации стратегии обеспечит сбалансированность ее осуществления при умеренном подходе.

При адаптивном подходе к формированию и реализации стратегии менеджмента на этапе организации вероятнее всего будут использованы положения школы власти, рассматривающей формирование стратегии как процесс ведения переговоров (*рисунок 2*). Переговорный процесс как поиск компромиссов между членами управляемой организации и между управляемой организацией и другими организациями-участниками рынка будет рассматриваться как основной вектор адаптации к радикально изменяющимся в переходный период рыночным условиям.

На этапе реализации (*рисунок 3*) в период ожидаемой смены технологических укладов при агрессивном подходе к формированию и реализации стратегии менеджмента вероятнее всего будут использованы положения школы конфигурации, рассматривающей формирование стратегии как процесс трансформации (*рисунок 2*). При этом трансформация при агрессивном подходе будет осуществляться преимущественно на принципах реинжиниринга [9].

При умеренном подходе к формированию и реализации стратегии менеджмента на этапе реализации вероятнее всего будут использованы положения школы обучения, рассматривающей формирование стратегии как развивающийся процесс (*рисунок 2*). Факти-

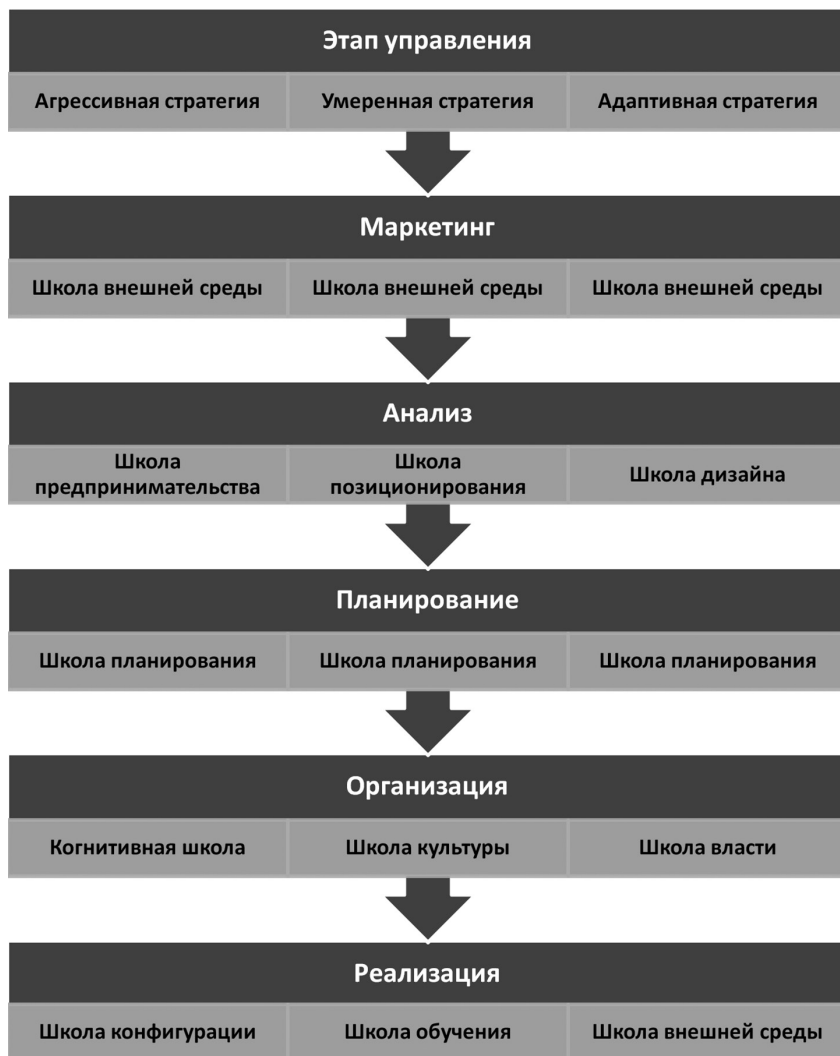


Рисунок 4. Вероятные комбинации положений школ семейства стратегического менеджмента и маркетинга, реализуемых в 2020-е гг. на различных этапах управления в зависимости от избранного подхода к реализации стратегии – агрессивного, умеренного или адаптивного

чески это означает, что реализация стратегии при умеренном подходе будет базироваться преимущественно на принципах инжиниринга.

При адаптивном (пассивном) подходе к формированию и реализации стратегии менеджмента на этапе реализации вероятнее всего будут использованы положения школы внешней среды, демонстрирующей продолжение формирования стратегии как реактивного процесса (*рисунок 2*). Собственно говоря, успех реализации этого подхода к стратегическому менеджменту (под которым в данном случае будет пониматься способность управляемой организации на рынке) будет определяться не самим фактом реакции организации на рыночные изменения, а скоростью и качеством этой реакции.

Таким образом, в один из наиболее сложных этапов смены технологических укладов в 2020-е гг., вероятно использование различных комбинаций положений школ семейства стратегического менеджмента и маркетинга в зависимости от избранного подхода к реализации стратегии – агрессивного, умеренного или адаптивного (*рисунок 4*).

В целом полученные результаты совпадают в своих прогнозных ожиданиях с полученными ранее оценками, согласно которым в 2020-е гг. в менеджменте ожидается формирование и развитие концепции управления на основе комбинаторных технологий.

Библиографический список

1. *Абчук В.А.* Менеджмент: учебник. СПб., 2002.
2. *Адизес И.* Как преодолеть кризис менеджмента. М., СПб, 2014.
3. *Глазьев С.Ю., Микерин Г.И.* Длинные волны НТП и социально-экономическое развитие. М., 1989.
4. *Каблов Е.* Шестой технологический уклад // Наука и жизнь. 2010. № 4.
5. *Кондратьев Н.Д., Опарин Д.И.* Большие циклы конъюнктуры: доклады и их обсуждение в Институте экономики. М., 1928.
6. *Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж.* Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента. СПб., 2002.
7. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / под ред. С.Ю. Глазьева и В.В. Харитоновой. М., 2009.
8. Тебекин А.В. Анализ кризисов с позиций экономической теории // Журнал экономических исследований. 2018. Т. 4. № 12.
9. *Хаммер М., Чампи Дж.* Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. СПб., 1997.

10. *Ikenberry G.J.* The Irony of State Strength: Comparative Responses to the Oil Shocks in the 1970s // International Organization. 1986. Vol. 40. № 1.

А.В. Тебекин

*доктор технических наук, доктор экономических наук,
профессор, почетный работник науки и техники РФ
профессор кафедры менеджмента
Московского государственного института
международных отношений (Университета) МИД России
E-mail: Tebekin@gmail.com*

П.А. Тебекин

*главный сетевой инженер
АО «Альфа-банк»
E-mail: Tebekin@gmail.com*

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ПРИНЦИПАХ SOA И КАСТОМИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛИ

А.Н. Акжигитова

Аннотация. Становление новой эпохи электронных технологий требует от оборонных предприятий прорыва при внедрении цифровых технологий для успешной диверсификации оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Для успешного внедрения предприятий ОПК в цифровую экономику рассматривается возможность применения принципов сервис-ориентированной архитектуры и кастомизации. Цель исследования – выработка направлений по повышению конкурентоспособности предприятий ОПК при диверсификации отрасли. Методами исследования являются сравнительный анализ, монографическое исследование, экспертных оценок. Рассмотрены причины невыполнения национального проекта «Цифровая экономика» и предложены направления к совершенствованию механизма его реализации. Разработанные предложения позволяют предприятиям ОПК сформировать новую клиентоориентированную систему управления для наращивания выпуска гражданской продукции и максимального удовлетворения спроса не только отечественного потребителя, но и зарубежных клиентов.

Ключевые слова: цифровизация, оборонная промышленность, цифровая экономика.

DIGITALIZATION OF THE DEFENSE INDUSTRY ON THE PRINCIPLES OF SOA AND CUSTOMIZATION AS A FACTOR OF SUSTAINABLE COMPETITIVENESS OF THE INDUSTRY

A.N. Akzhigitova

Abstract. The emergence of a new era of electronic technologies requires defense companies to break through the introduction of digital technologies for the successful diversification of the defense industry. For the successful introduction of defense enterprises into the digital economy, the possibility of applying the principles of service-oriented architecture and customization is considered. The purpose of the study is to develop directions for improving the competitiveness of defense enterprises in the diversification of the industry. Methods of research are comparative analysis, monographic research, expert assessments. The reasons of non-fulfillment of the national project «Digital economy» are considered and the directions to improvement of the mechanism of its realization are offered. The developed proposals will allow defense

enterprises to form a new customer-oriented management system to increase the production of civilian products and to meet the demand of not only domestic consumers, but also foreign customers.

Keywords: digitalization, defense industry, digital economy.

Современные условия можно считать началом новой эры технологий в бизнесе. Потребностями сегодняшнего дня становится переход бизнес-функций организации в информационные технологии. Если появление Web привело к формированию электронного бизнеса, то сближение мобильных, облачных, социальных сетей и данных большого объема привело к формированию новой эпохи электронных технологий. Компьютерные технологии прочно вошли в процессы функционирования предпринимательской деятельности, что позволяет вести бизнес далеко за пределами фактического нахождения организации и работать с клиентами и партнерами в режиме реального времени вне географических границ и тогда, когда потребители и контрагенты будут готовы к этому. Применение таких преимуществ позволяет повысить конкурентоспособность как отдельных видов продукции, так и предприятия в целом, обеспечивая рост продаж и максимизацию прибыли [5].

В условиях глобальной конкуренции производителям ПГН и ПДН необходимо внедрять технологии компьютерного инжиниринга, обеспечивающие создание моделей высокой степени соответствия реальным процессам и конструкциям вместо дорогостоящих натурных моделей. В частности, внедрение аддитивных технологий позволяет сокращать расходы на производство посредством создания виртуальных моделей кастомизированной продукции при сокращении инновационного цикла [7].

В послании Президента России Федеральному Собранию еще в 2014 г. глава государства предложил реализовать национальную технологическую инициативу, а также в кратчайшие сроки снять критическую зависимость от технологий и промышленной продукции западных стран. И только в 2019 г. началась реализация национального проекта «Цифровая экономика», принятого распоряжением Правительства от 28.07.2017 г. № 1632-р. в целях выполнения принятой Стратегии развития информационного общества России на 2017–2030 гг. [1, 2].

До 2019 г. полноценной программы по развитию цифровой экономики в России не было, проблема решалась фрагментарно, по-



Рисунок 1. Структура расходов на реализацию подпрограмм государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» [11]

являясь в отдельных госпрограммах в составе частей подпрограммы. К примеру, частично данная проблема должна была решаться в рамках подпрограммы «Стимулирование инноваций» государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика».

На *рисунке 1* представлена структура фактического финансирования рассматриваемой программы по развитию инновационной экономики.

При реализации указанной подпрограммы профинансированы мероприятия по поддержке малого инновационного предпринимательства, проведению исследований в целях инновационного развития экономики, развитию механизмов правовой охраны и защиты интеллектуальной собственности, содействию развитию современной инновационной инфраструктуры в сфере нанотехнологий, механизмов и инструментов для реализации потенциала nanoиндустрии.

Следует заметить, что проблемы с финансированием национальных проектов с профицитным бюджетом не наблюдается. На реализацию национального проекта «Цифровая экономика» запла-

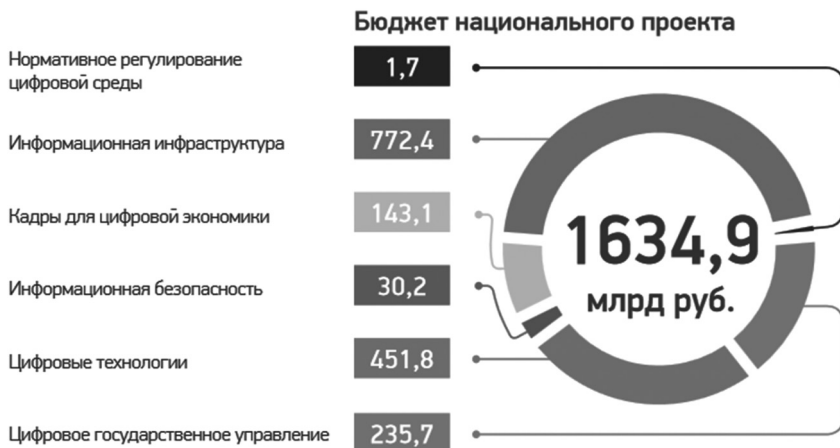
ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ, ВХОДЯЩИЕ В НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ:

Рисунок 2. Структура бюджета национального проекта «Цифровая экономика» [11]

нирован бюджет в размере 1634,9 млрд руб., из них 1099,6 млрд руб. должны быть получены из федерального бюджета, 535,3 млрд руб. – это внебюджетные источники (*рисунок 2*).

По данным комитета Госдумы по бюджету, позитивные сдвиги наблюдаются в реализации только двух проектов, и проекта по развитию цифровой экономики в их числе нет. За первый год выполнено лишь 20 % программ. Более того, проект «Цифровая экономика» реализован менее, чем на 1 %. Причины называются разные, в том числе и отсутствие инструментов для их выполнения, отсутствие конкретики и реалистичности прописанных показателей, а реализовать их не хватает квалифицированных кадров. Не проведена оценка готовности организаций к переходу на цифровую экономику, наблюдается рассогласованность различных ведомств в реализации и неадекватность контрольных параметров, демотивирующих к участию в реализации проекта по цифровизации экономики. Выявленные проблемы свидетельствуют о необходимости пересмотра всего механизма реализации национальных проектов с учетом ошибок и промахов, полученных по итогам первого года их реализации. Для совершенствования методов кардинальной модернизации посредством национальных проектов необходимо использовать зарубежный опыт.

Анализ развития цифровой экономики на мировом рынке показывает ускорение внедрения компьютерного инжиниринга в последние годы. Так, в этапах технологической революции выделяется 2010 г., когда произошла синергия и конвергенция компьютерного инжиниринга и аддитивных технологий. За четыре года, к 2014 г. мировой рынок аддитивных технологий ежегодно рос в среднем на 27 %. США, Япония, Германия и Китай являются лидерами по применению аддитивных технологий. Доля России не превышает 2 %.

В результатах исследования, представленных на Всемирном экономическом форуме в 2017 г., выделена десятка стран, где внедрение цифровых технологий происходит успешно. Это Сингапур, Финляндия, Швеция, Норвегия, Соединенные Штаты Америки, Нидерланды, Швейцария, Великобритания, Люксембург и Япония. Лидерами среди перечисленных стран являются США, Германия и Китай.

Есть впечатляющие примеры применения компьютерного инжиниринга в зарубежных странах. Так, корпорация Boeing перешла к изготовлению более 22 тыс. деталей для 10 марок самолетов военного и гражданского назначения с использованием 3D-печати. В 22 странах созданы национальные ассоциации по аддитивным технологиям, которые впоследствии объединились в альянс GARPA.

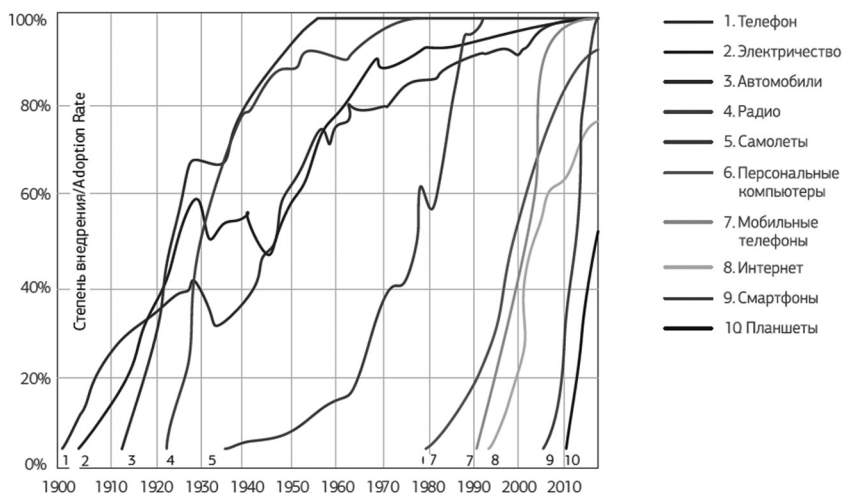


Рисунок 3. Диффузия потребительских технологий с 1900 г.

В 2016 г. РФ занимала в рейтинге 41-е место по готовности к цифровой экономике. Негативным фактором стало снижение рейтинга к 2017 г. до 43-го места. Указанные обстоятельства свидетельствуют о необходимости прорыва при внедрении цифровых технологий для успешной диверсификации оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Так, если полный охват электричеством происходил в течение 30 лет, то для внедрения планшетного компьютера понадобилось всего три года (*рисунок 3*) [4].

Поэтому, предприятиям ОПК необходимо развить достаточную скорость, чтобы приблизиться к лидерам.

Эволюция внедрения аддитивных технологий в производство позволяет выделить их неоспоримые преимущества при диверсификации ОПК (*рисунок 4*).

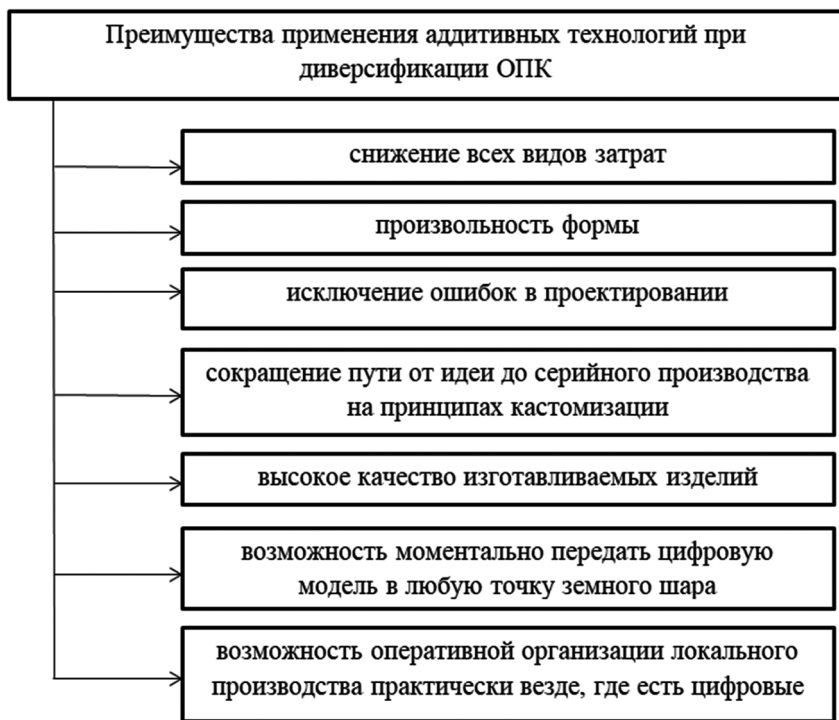


Рисунок 4. Преимущества применения аддитивных технологий при диверсификации ОПК

Источник: составлено автором

Аддитивными технологиями занимаются ограниченное количество структур, это – МГТУ им. Баумана, МГТУ «СТАНКИН», НИТУ МИСиС, МАИ, Всероссийский институт лёгких сплавов, Всероссийский научно-исследовательский институт авиационных материалов.

На первой научно-практической конференции, посвящённой развитию в России аддитивных технологий в 2015 г., генеральный директор КБ «Луч» М. Шебакпольский представил беспилотник, созданный с использованием аддитивных технологий. Он пояснил, что подобные технологии хороши ещё и тем, что можно буквально на ходу усовершенствовать и доработать аппарат или заменить вышедшие из строя детали, изготовив новые. Эти факты подтверждают возможности кастомизации продукции при диверсификации предприятий ОПК, основанной на аддитивных технологиях [13].

В сфере ОПК есть примеры производства деталей перспективного авиационного двигателя ПД-14 (завихритель «фронтального» устройства камеры сгорания) с применением аддитивных технологий. Примечательно, что применение передовых технологий позволило ОАО «Авиадвигатель» в 10 раз сократить трудоемкость изготовления детали и снизить коэффициент расходования металла в 3–5 раз [8]. Однако, до сих пор у менеджеров оборонных предприятий не сформировался опыт полноценного маркетинга и продвижения гражданской продукции и продукции двойного назначения на рынок с учетом потребностей и предпочтений потенциальных потребителей. Для организаций ОПК важно при этом исключить независимость от импортных программных продуктов. Полный цикл изготовления деталей должен проводиться на одних и тех же принципах. Это позволит сократить сроки разработки и вывода продукта в серию.

В России за последние четыре года стали чаще появляться различные объединения, позволяющие ускорить процесс перехода на цифровые технологии. Так, в Госкорпорации «Роскосмос» в 2016 г. был создан координационный совет по развитию аддитивных технологий (далее – КСАТ). Со временем КСАТ стал межотраслевой площадкой обмена опытом и компетенциями интегрированных структур и предприятий промышленности, научных организаций, центров развития и федеральных органов исполнительной власти, заинтересованных в использовании аддитивных технологий.

Через два года ОДК, «Вертолёты России», «Технодинамика» и КРЭТ создали на базе Московского машиностроительного пред-

приятия имени В.В. Чернышёва Центр аддитивных технологий (далее – ЦАТ). Особенностью ЦАТ является оказание заказчикам полного спектра услуг по внедрению промышленной 3D-печати в высокотехнологичных отраслях промышленности: от разработки до серийного производства и сертификации изделий. В планах ММП им. В.В. Чернышёва – использование аддитивных технологий в производстве компрессоров двигателей ВК-2500 (силовая установка большинства вертолётов «Ми» и «Ка») и семейства ТВ7-117 [12].

08.02.2018 г. было образовано ООО «ОПК 4.0 Институт Цифровой Трансформации ОПК», основным видом деятельности которого является научные исследования и разработки в области естественных и технических наук. В числе преимуществ использования услуг созданной компании называется, в том числе, повышенная кастомизация производственного процесса. Компания работает на платформе «Регистр ОПК 4.0» (далее – Регистр), где объединяются организации, предлагающие свои решения, услуги и технологии для цифровой трансформации ОПК России для развития российского рынка в оборонном и гражданском секторе [14]. Платформа создана как электронный справочник для предприятий оборонной промышленности. Разделы Регистра включают три основных направления: технологии проектирования, производства и управления. Содержание каждого направления представлено в *таблице 1*.

Таблица 1

Содержание разделов Регистра ОПК 4.0

<i>Разделы Регистра</i>		
<i>Технология проектирования</i>	<i>Технология производства</i>	<i>Технология управления</i>
1. Создание цифровых двойников	1. Адаптивные технологии	1. Информационные системы
2. Цифровое проектирование	2. Энергоэффективность	2. Цифровая логистика
3. Корпоративные акселераторы	3. CNC-технологии	3. Трансфер технологий
4. Управление интеллектуальной собственностью	4. Новые материалы	4. Образовательные платформы
5. Аппаратное обеспечение и т.д.	5. VR и т.д.	5. BigData и т.д.

Чепецкий Механический Завод Россия, Удмуртская Республика, Глазов, улица Болова, 7 #Адаптивные_технологии #Новые_материалы #Энергоэффективность	Man & Technologies lab Россия, Москва, Москва, Ленинский проспект, 653 #Адаптивные_технологии #Аппаратное_обеспечение #Интеллектуальная_собственность #Цифровое_проектирование #Цифровой_реверс-инжиниринг	Лаборатория Вычислительная механика Россия, Санкт-Петербург, Санкт-Петербург, Гжатская улица, 21 #Адаптивные_технологии #Новые_материалы #Цифровое_проектирование #Цифровой_реверс-инжиниринг #Цифровые_двойники	ИП Игнатулин Вячеслав Владимирович Россия, Свердловская область, Екатеринбург, Студенческая улица, 32 #Автоматизация_производства #Приоритетные_акселераторы #Производственные_системы #Цифровое_проектирование #Цифровой_реверс-инжиниринг	ФГБОУ ВО "МГТУ "СТАНКИН" Россия, Москва, Москва, Варшавский переулок, 1 #Аппаратное_обеспечение #Интеллектуальная_собственность #Корпоративные_акселераторы #Цифровое_проектирование #Цифровые_двойники
ЦНИИ РТК #СНС-технологии #Автоматизация_производства #Адаптивные_технологии #Производственные_системы #Цифровое_проектирование	ООО "Квантрон" Россия, Рязанская область, Рязань, улица Есенина, 366 #СНС-технологии #Автоматизация_производства #Аппаратное_обеспечение #Цифровое_проектирование #Цифровой_реверс-инжиниринг	WikiVote Россия, Москва, Москва, улица Очадева, 7с1 #Интеллектуальная_собственность #Корпоративные_акселераторы #Производственные_системы	Московский институт электронной техники Россия, Москва, Зеленоград, площадь Шокина, 1 #Аппаратное_обеспечение #Промышленная_сенсорика #Промышленный_Интернет #Робототехника #Цифровое_проектирование	Вероссийский научно-исследовательский институт экспериментальной физики Россия, Республика Мордовия, Саров #Адаптивные_технологии #Аппаратное_обеспечение #Информационные_системы #Производственные_системы #Цифровое_проектирование

Рисунок 5. Состав участников платформы «Регистр ОПК 4.0»



Рисунок 6. Последовательность перехода на производство кастомизированной продукции

Состав участников Регистра ОПК 4.0 пока небольшой, насчитывает 10 предприятий и одного индивидуального предпринимателя (рисунок 5).

Несмотря на то, что аддитивные технологии хотя и точно, но все же внедряются на предприятиях ОПК, в том числе и при производстве ПГН и ПДН, проблемам массовой кастомизации уделяется мало внимания. Между тем на рынке наблюдается рост спроса на кастомизированную продукцию (рисунок 6).

Примерами массовой кастомизации являются компании, которые позволяют покупателю самостоятельно сконструировать для себя продукцию (одежду, обувь) на своем сайте. Потребитель может выбрать модель, размер, цвет, дизайн и прочие характеристики. Уже сейчас, несмотря на превышение стоимости такой продукции от обычной модели, спрос на такие товары растет. А применение аддитивных технологий и массовой кастомизации позволит снизить себестоимость такой продукции до обычных размеров, что приведет к росту продаж.

Схема массовой кастомизации с заложенной в них возможностью изменения характеристик продукции представлена на рисунке 7.

Несмотря на то, что 58 % заказчиков кастомизированного продукта являются конечные потребители, предприятия ОПК могут увеличить прибыльность не только продавая гражданскую продукцию конечному потребителю, но и работая в секторе B2B. Примечателен опыт компаний из Северной Америки, поставляющие поезда с уникальным дизайном для каждого города [9].

На российском рынке так же есть множество зарубежных компаний, использующих приемы кастомизации. К примеру, довольно успешная французская компания Леруа Мерлен позволяет россий-

А). Модификация товара

Б). Изменение его презентации

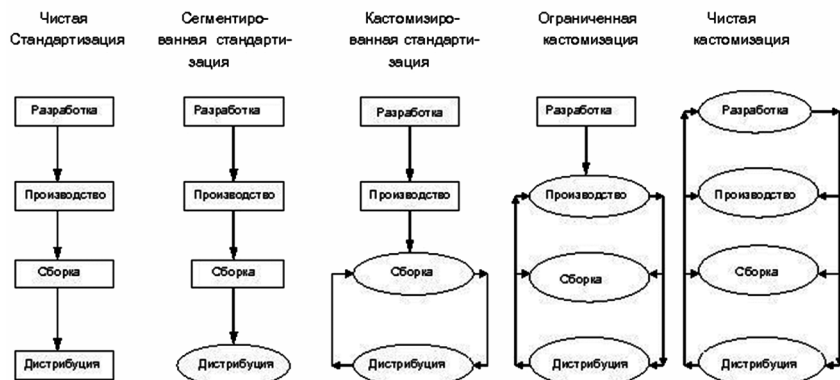


Рисунок 7. Схема массовой кастомизации

ским покупателям мебели конструировать при помощи бесплатных дизайнеров кухонные гарнитуры.

Частичные решения по кастомизации наблюдаются и на предприятиях ОПК. Так, оформление салона Суперджет-100 и окончательная доводка самолета под требования конкретного заказчика осуществляется в Центре поставок ГСС, расположенном в г. Жуковском, для российских клиентов, и в Италии на предприятии SuperJet International – для зарубежных [15].

Проблемой инновационного развития предприятий ОПК и внедрения аддитивных технологий является рассогласованность действий различных отраслей и ведомств и отсутствие комплексного подхода со стороны государства. В связи с выявленными проблемами и препятствиями по внедрению новых технологий при диверсификации ОПК следует выделить направления и пути их решения

- разработка новых стандартов для НИОКР и производства;
- пересмотр системы сертификации готовых изделий;
- подготовка высококвалифицированных кадров, обладающих компетенциями мирового уровня.

Успешность развития технологий и отраслей во многом зависит еще и от наличия лидеров в данной области. Специалистов, готовых взять на себя лидерство, нужно готовить, развивать необхо-

димые компетенции. Лидерам в диверсификации ОПК необходимы компетенции, позволяющие производить новые продукты не из государственных заказов, а из инновационных коворкингов и лабораторий. Для этого необходимо теоретические основы связывать с ключевыми практиками всех отраслей, участвующих в цифровой трансформации.

На уровне предприятий ОПК при формировании стандартов по управлению проектированием и постановке продукции на производство основой для планирования инновационной гражданской продукции должны стать заказы на кастомизированную продукцию от потребителей, маркетинговые исследования.

Одним из направлений по успешной цифровизации предприятий ОПК является применение принципов сервис-ориентированной архитектуры (далее – SOA). Это модульный подход к разработке программного обеспечения, основанный на использовании распределённых, слабо связанных и заменяемых компонентов, оснащённых стандартизированными интерфейсами для взаимодействия по стандартизированным протоколам.

Использование сервис-ориентированного проектирования для диверсификации предприятий ОПК становится необходимым условием обеспечения эффективности их развития и качественных структурных преобразований теми же темпами, что и коммерческие организации.

За последние годы наблюдается ускоренный процесс эволюции транзакционных систем в направлении электронного бизнеса и сквозной интеграции бизнес-процессов, основанные на принципах сервис-ориентированной архитектуры. Выявленная динамика свидетельствует о том, что в ближайшей перспективе принципы SOA станут основой новой эпохи бизнеса. Предположительно, что развитие принципов SOA задействует разные устройства, людей, процессы и информацию.

Главной целью любого процесса останется необходимость предоставления клиенту продукта или услуги, а потребитель может быть как внутренним, так и внешним. В электронном бизнесе предполагается, что часть процесса компании может быть вынесена за пределы компании, что позволяет организовать тесное взаимодействие между компаниями и клиентами, а также повысить эффективность и результативность процессов, обеспечивая синергетический эффект.

Воплощение прогнозов по повсеместному внедрению можно SOA уже наблюдать в рекомендациях по проектированию информационных систем на платформах Microsoft и IBM.

Возможность применения сервис-ориентированного проектирования для проведения диверсификации предприятий ОПК следует оценивать на основе анализа ключевых принципов проектирования.

Первый принцип основан на том, что построение бизнес-моделей на базе сервис-ориентированного проектирования должно начинаться не с технологии, а интереса сторон внутренней и внешней среды предприятия. Необходим глубокий анализ бизнеса-процессов и внешних условий в терминах функциональных компонентов.

Второй принцип основан на переходе с двухфазных транзакций на многофазные, слабо связанные модели, способные работать в условиях асинхронности и длительных операций. В этих условиях необходимо формировать сквозные модели компенсации и восстановления с изменчивой рабочей нагрузкой. Уже сейчас повсеместно внедряются модели транзакций, находящиеся на начальной стадии своего развития, управляемые при помощи SMS.

Третий принцип предполагает учет особенностей и возможности транзакционной сети предприятия и необходимость их преобразования ввиду того, что большая их часть является сильносвязанной системой, которая сложно интегрируется в масштабную динамическую внешнюю среду Web. Тем не менее, при такой интеграции можно воспользоваться преимуществами принципов проектирования SOA, в которых потребитель, посредник и поставщик сервиса являются базой для развития взаимодействия слабосвязанных внешних и внутренних участников. При интеграции транзакционной сети предприятия со сквозными бизнес-процессами особое внимание следует уделить посреднической составляющей, позволяющей обеспечить максимальное соприкосновение между опубликованными бизнес-интерфейсами и внутренними транзакционными сервисами, формируя новые виртуальные формы без расширения сети и изменения кода сервиса.

Четвертый принцип связан с необходимостью перехода электронных моделей бизнес-процессов с изолированной средой на технологии с открытыми исходными кодами.

Выполнение пятого принципа применения сервис-ориентированного подхода позволит унифицировать практически все

внешние интерфейсы путем применения отраслевых стандартов. Стандартизация должна стать фундаментальным принципом внедрения сервис-ориентированного проектирования расширенного предприятия. Расширенные сервисы должны включать в себя политики и соглашения об уровне обслуживания SLA, которые управляют взаимодействием согласно установленным соглашениям во всей расширенной электронной системе.

Для возможности реализации предприятиями ОПК бизнес-целей по производству гражданской продукции с использованием принципов SOA и производства высокотехнологичной ПГН и ПДН, необходима максимальная защита информации, связанной с производством ВВСТ и обеспечением обороноспособности страны [6].

Таким образом, для возможности проведения диверсификации предприятий ОПК на основе применения сервис-ориентированного проектирования, необходим учет каждого из выявленных принципов разработки и внедрения электронной модели. Расширение виртуальных границ предприятий ОПК должно проходить с учетом стандартизации и строиться на базе инженерных принципов. Успешными станут те предприятия ОПК и партнерские цепочки, которые превратятся в прогрессивные ИТ-объединения, интегрировавшие SOA и бизнес-операции на рельсах диверсификации.

В национальном проекте «Цифровая экономика» на 2020 г. запланирована реализация концепции среднесрочных мер по совершенствованию правового регулирования с целью развития цифровой экономики, а реализация запланирована лишь на 2024 г.

В конце мая 2019 г. председатель Госдумы В. Володин отметил, что в рамках реализации проекта по цифровой экономике из 20 законопроектов, которые должны были быть рассмотрены правительством в 2017 г., принят один единственный закон, установивший в Гражданском кодексе понятие «цифровых прав», основные признаки и право распоряжения ими [10].

Динамичное развитие электронных технологий за четыре года приведет к отставанию России на мировом рынке. Предлагается пересмотреть сроки и направления реализации указанного национального проекта в меньшую сторону, доработать механизм реализации проекта, установить ответственность за срыв реализации.

Таким образом, предложенные рекомендации по обеспечению успешной реализации проекта по цифровизации экономики и раз-

витию массовой кастомизации на базе применения аддитивных технологий позволят решить противоречие между учетом нужд каждого конкретного клиента и ростом издержек. Предприятия ОПК смогут сформировать новую клиентоориентированную систему управления для наращивания выпуска гражданской продукции и максимально-го удовлетворения спроса не только отечественного потребителя, но и зарубежных клиентов.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 09.05.2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» // СПС «Гарант». URL: <https://www.garant.ru/> (дата обращения: 23.09.2019).
2. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 г. №1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» // СПС «Гарант». URL: <https://www.garant.ru/> (дата обращения: 23.09.2019).
3. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 04.12.2014 г. // СПС «Гарант». URL: <https://www.garant.ru/> (дата обращения: 23.09.2019).
4. Рабочий доклад Департамента Корпоративного обучения Московской школы управления Сколково. Ноябрь 2017. URL: <http://sk.ru/news/> (дата обращения: 25.10.2019).
5. *Аксигитова А.Н.* Развитие механизмов мотивации и стимулирования процессов диверсификации организаций ОПК // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. 2019. № 1.
6. *Кругляк Л.И., Есенокова Р.В.* Зарубежный опыт борьбы с киберпреступлениями и возможности его использования в России // Национальная безопасность России: актуальные аспекты: материалы Всероссийской научно-практической конференции. М., 2018.
7. *Сафронова Ю.В., Юшин И.В.* Оценка экономической безопасности в информационном пространстве цифровой экономики // Экономика и предпринимательство. 2018. № 11 (100).
8. Аддитивные технологии для обороны. URL: https://vpk.name/news/134056_additivnyie_tehnologii_dlya_oboronyi.html (дата обращения: 25.10.2019).
9. *Ваньярская О.И.* Генезис и современные подходы к определению кастомизации. Современный маркетинг: теоретические аспекты и проблемы развития в России. URL: cyberleninka.ru (дата обращения: 20.10.2019).

10. Володин раскритиковал ход нацпроекта «Цифровая экономика». URL: <https://www.rbc.ru/economics/28/05/2019/5ced15079a7947bc82e3dbeb> (дата обращения: 19.10.2019).
11. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2018 год. URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=127035 (дата обращения: 01.11.2019).
12. На базе ММП имени В.В. Чернышёва создаётся Центр аддитивных технологий. URL: <https://profiok.com/news/detail.php?ID=6906#ixzz648BkFhPf> (дата обращения: 26.10.2019).
13. Превратить отставание в преимущество. Об аддитивных технологиях. URL: <https://profiok.com/news/detail.php?ID=2423#ixzz648DVGeRB> (дата обращения: 25.10.2019).
14. Регистр ОПК 4.0. URL: <http://гипертех.рф/> (дата обращения: 24.10.2019).
15. «Суперджет»: новая версия в ответ на санкции. URL: <http://amurpress.ru/blogs/14293/> (дата обращения: 27.10.2019).

А.Н. Акжигитова

кандидат экономических наук

заместитель начальника отделения оценки и анализа финансово-экономического состояния организаций ИС и ОПК

ФГУП «ВНИИ «Центр», Москва

E-mail: albina_angela@mail.ru

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ФАКТОРОВ НА ПАРАМЕТРЫ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ УИЛСОНА (ECONOMIC ORDER QUANTITY)

А.А. Арский

Аннотация. В статье представлен анализ влияния факторов динамической среды рынка на параметры модели оптимизации Уилсона (Economic order quantity). Обосновывается необходимость комплексного учета данных факторов в зависимости от периода логистического планирования. На примере колебания стоимости моторного топлива, обосновывается влияние динамики стоимости моторного топлива на результат логистического планирования.

Ключевые слова: модель оптимизации Уилсона, логистические издержки, планирование в логистике, логистика.

ASSESSMENT OF THE INFLUENCE OF COMPETITIVE FACTORS ON THE PARAMETERS OF THE WILSON OPTIMIZATION MODEL (ECONOMIC ORDER QUANTITY)

A.A. Arskiy

Abstract. The article presents an analysis of the influence of factors of the dynamic market environment on the parameters of the Wilson optimization model (Economic order quantity). The necessity of a comprehensive accounting of these factors depending on the period of logistic planning is substantiated. On the example of fluctuations in the cost of motor fuel, the effect of the dynamics of the cost of motor fuel on the result of logistics planning is substantiated.

Keywords: Wilson's optimization model, logistics costs, logistics planning, logistics, Economic order quantity.

Оптимизация логистических издержек является необходимым условием для повышения экономической эффективности производственных и торговых предприятий. По оценкам специалистов, в России доля логистических издержек в структуре себестоимости продукции или розничной стоимости потребительских товаров может составлять до 80 %. Столь высокий показатель обусловлен протяженностью транспортных магистралей и необходимостью несения обязательных платежей по пути следования автомобильного транспорта при мультимодальной перевозки. Актуальность исследования, изложенного в данной статье, состоит в необходимости оценки

факторов, оказывающих влияние на логистическое планирование еще на уровне математического моделирования.

Среди множества методик и моделей оптимизации простейшей является модель оптимального (экономичного) размера заказа – Economic order quantity (далее – модель EOQ), предложенная В. Харрисом более ста лет назад и широко используемая в последствии Р. Уилсоном. Данная модель была исследована в научном труде автора «Применение формулы Харриса-Уилсона (Economic Order Quantity) в логистическом проектировании малого бизнеса (2016). Данная модель имеет следующий вид (1).

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot C_o \cdot D}{C_h}} \quad (1)$$

где:

D – потребление или производство материального ресурса в периоде

C_h – затраты на хранение материального ресурса в периоде

C_o – затраты на каждую поставку материального ресурса в периоде

Модель EOQ эффективна в логистическом планировании крупных производственных и торговых предприятий, к которым можно отнести корпорации и федеральные торговые сети. Это обусловлено наличием централизованного планирования поставок материально-технического снабжения или централизованного распределения готовой продукции. Однако, при определенных условиях модель EOQ может быть адаптирована и к логистическому планированию малого бизнеса. Использование простейших моделей в среде малого бизнеса не только приносит известный экономический эффект, но и создает предпосылки для использования более сложных и точных моделей в других сегментах хозяйственной деятельности [2]. Повышение экономической эффективности в случае применения в логистическом планировании модели EOQ обуславливается профилактикой иммобилизации денежных средств, вложенных в продукцию или товар, находящийся на хранении без интенсивного оборота.

Эффективность использования модели EOQ зависит не только от масштаба производства или торгового оборота, но и от полноты и качества учета факторов, оказывающих влияние на параметры модели, и, следовательно, оказывающие влияние на результат расчетов логистического планирования. Предлагается произвести группировку и оценку основных факторов, оказывающих влияние

на параметры модели ЕОQ с учетом конкурентной среды рынка, отличающейся динамиками разного типа (сезонность, спрос и т.д.) [3]. Данные факторы и эффекты представлены в *таблице 1*.

Таблица 1

**Оценка влияния факторов рыночной среды
на параметры модели ЕОQ**

<i>Параметр</i>	<i>Фактор</i>	<i>Количественный показатель</i>	<i>Качественные показатели</i>
D	Колебание величины спроса на продукцию или товар	Изменение объема хранения компонента (товара)	Оперативность реагирования на изменение условий рынка
C_h	Колебание величины стоимости услуг обслуживающих организаций (водоснабжение, энергоснабжение)	Изменение операционных издержек содержания склада	Повышение долгосрочности периода планирования, Мониторинг рынка услуг территории присутствия
C_o	Колебание стоимости логистического аутсорсинга или операционных издержек обслуживания собственного транспорта	Изменение стоимости логистических услуг, изменение стоимости моторного топлива	Мониторинг рынка логистического аутсорсинга территории присутствия, оптимизация маршрутов перевозки

Представленные в *таблице 1* факторы являются факторами динамичной среды рынка, при этом влияние данных факторов является общим для всех субъектов рынка, соответственно, то предприятие, которое полностью учитывает данные факторы, будет иметь конкурентное преимущество в виде более низких издержек на территории присутствия.

Динамику факторного воздействия можно проиллюстрировать данными Федеральной службы государственной статистики РФ в части колебаний стоимости моторного топлива. Из данных, приведенных в *таблице 2*, следует, что логистическое планирование в части учета изменения параметра C_o , модели ЕОQ должно учитывать возможные изменения стоимости моторного топлива и связанные с ними корректировки стоимости логистического аутсорсинга и величины операционных издержек обслуживания собственного автотранспорта.

Таблица 2

Динамика потребительских цен и цен производителей на бензин автомобильный и дизельное топливо

	Июнь 2019 г. к ...			I полугодие 2019 г. к I полугодию 2018 г.	Справочно			
					июнь 2018 г. к ...			I полугодие 2018 г. к I полугодию 2017 г.
	маю 2019 г.	декабрю 2018 г.	июню 2018 г.		маю 2018 г.	декабрю 2017 г.	июню 2017 г.	
Индекс потребительских цен								
на бензин автомобильный	100,7	101,4	101,4	106,7	102,1	109,4	112,3	108,1
в том числе:								
марки АИ-92	100,7	101,3	100,9	106,5	102,1	109,9	112,9	108,5
марки АИ-95	100,7	101,5	101,8	107,0	102,1	109,2	112,1	107,7
марки АИ-98	100,3	101,1	102,1	106,6	101,8	107,3	110,1	107,0
на дизельное топливо	100,1	99,5	104,2	111,0	101,9	109,8	116,5	111,2

Адаптация модели ЕОQ к логистическому планированию малого бизнеса, должна учитывать возможность более оперативного реагирования на изменение динамики стоимости моторного топлива или логистических услуг. Ввиду меньших объемов хранения компонентов на складе в сравнении с корпоративным уровнем, субъект малого бизнеса может более эффективно (быстрее) реагировать на эти изменения, придавая организации конкурентные преимущества на рынке и используя эти преимущества в маркетинговом аспекте [1]. Научная новизна данного подхода состоит в необходимости внедрения в логистическое планирование субъектов малого бизнеса таких моделей, которые бы обеспечивали точное и качественное логистическое планирование и вели бы к получению ценовых конкурентных преимуществ, выраженных в снижении операционных и логистических издержек. Представленные подходы апробированы на модели ЕОQ разработанной при проведении исследований на базе ФГБОУ ДПО «Российская академия кадрового обеспечения агропромышленного комплекса» при разработке авторской программы повышения квалификации «Оптимизация логистических процессов производственных организаций» в 2019 г.

Библиографический список

1. Жильцова О.Н. Интегрирующие функции маркетинга и логистики // Маркетинг и логистика. 2017. № 3 (11).
2. Капитонова О.Л. Проблемы расчета точки безубыточности в малом бизнесе // Маркетинг и логистика. 2018. № 6 (20).
3. Ломакин О.Е. Влияние логистического фактора на развитие агропромышленного комплекса Российской Федерации // Маркетинг и логистика. 2019. № 1 (21).

А.А. Арский

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры аграрных отношений

и кадрового обеспечения АПК

Российская академия кадрового обеспечения

агропромышленного комплекса, г. Москва

E-mail: arskiy@list.ru

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ В ОБЛАСТИ МЕЛИОРАЦИИ ЗЕМЕЛЬ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЕЛИОРАТИВНОГО ФОНДА

С.А. Липски

Аннотация. Важным направлением обеспечения устойчивого функционирования аграрной отрасли является наличие достаточного мелиоративного фонда земель. В современной России он значительно меньше, чем у других крупных игроков на мировом рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. В статье рассмотрены современное состояние этого фонда, а также меры по развитию сельскохозяйственного орошения и осушения реализованные за весь постсоветский период в ходе четырех федеральных целевых программ в сфере повышения плодородия и мелиорации земель. Сделан вывод, что негативная тенденция сокращения площади орошаемых земель, сложившаяся за предыдущие постсоветские десятилетия, преодолена. Однако площадь осушаемых земель по-прежнему сокращается. Также негативным явлением остается фактическое неиспользование мелиорированных земель, на освоение которых ранее были затрачены средства бюджетов различных уровней и сельскохозяйственных организаций.

Ключевые слова: сельскохозяйственные угодья, сельскохозяйственная мелиорация, орошаемые и осушаемые земли, федеральные целевые программы.

FEDERAL TARGET PROGRAMS IN THE FIELD OF LANDS RECLAMATION AND THE CURRENT STATE OF THE RECLAMATION FUND

S.A. Lipski

Abstract. The important direction of ensuring the sustainable functioning of the agricultural sector is the availability of sufficient land reclamation fund. This Fund in modern Russia is much smaller than other major players at the world market of agricultural products, raw materials and food. The article considers the current state of this fund and measures for the development of irrigation and drainage of agricultural lands implemented during the entire post-Soviet period in the course of four federal targeted programs in the field of increasing fertility and land reclamation. The conclusion is that the negative trend of reducing the area of irrigated lands that has developed over the previous post-Soviet decades has been overcome. However, the area of drained land is still declining. A negative phenomenon is the actual non-use of reclaimed lands for development of which had previously been spent on budgets of various levels and agricultural organizations.

Keywords: agricultural land, agricultural land reclamation, irrigated and drained lands, federal target programs.

Важным фактором стабильности аграрного производства, получения высокого урожая и обеспечения продовольственной безопасности является наличие достаточного по площади мелиоративного фонда и поддержание орошаемых и осушаемых земель в надлежащем качественном состоянии [16, 19]. Так, Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2025 гг. [1] (далее – Госпрограмма развития сельского хозяйства на 2013–2025 гг.) предусматривает, что в результате реализации на землях сельскохозяйственного назначения ФЦП «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014–2020 годы» [6] (далее – Программа мелиорации-2014) за 12 лет, то есть к 2025 г. будет обеспечен 3-кратный рост объема производства растениеводческой продукции (*рисунок 1*).

В этой связи следует рассмотреть:

- каково современное состояние мелиоративного фонда;
- какие меры по развитию сельскохозяйственного орошения и осушения были предусмотрены и реализованы в постсоветский период в ходе четырех последовательно сменявших друг друга четырех Федеральных целевых программ (далее – ФЦП) в сфере повышения плодородия и мелиорации земель.

Начнем с того, что по доле мелиоративного фонда в общей площади используемых в сельском хозяйстве земель Россия значительно

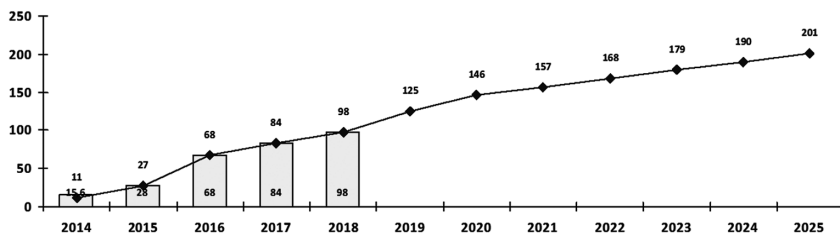


Рисунок 1. Прирост объема производства продукции растениеводства в процентах к 2013 г.: столбцы – факт, график – план (по данным [1])

отстает от наиболее крупных игроков на мировом рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия – в Китае, США и Индии такой фонд составляет порядка 40 % [13, с. 112], а в России – менее 8 %. Это сложилось исторически. Так в пределах границ Российской империи наибольшее развитие сельскохозяйственное орошение получило в среднеазиатском регионе (Древний Хорезм – уже несколько тысяч лет назад). Опыт в несколько веков имелся на северокавказских территориях. Для большей части современной России потребность в мелиорации была менее очевидна – в силу достаточности пригодных для сельскохозяйственной обработки земель. Потребность же в осушении была в Северо-Западных территориях, но не для сельскохозяйственных целей.

После революции 1917 г. большой объем мелиоративных работ был выполнен в ходе индустриализации и коллективизации 1930-х гг.: к 1941 г. в целом по СССР мелиорированными были почти 12 млн га, но в пределах непосредственно границ РСФСР орошаемыми были лишь 1,5 млн га [17]. Быстрыми темпами площадь мелиоративного фонда стала увеличиваться с середины 1960-х гг., и за 1970–1980-е гг. было осуществлено активное мелиоративное освоение новых земель (*рисунок 7*, на нем горизонтальными линиями отмечены уровни 1991 г., когда площади орошаемых и осушаемых земель были максимальными – соответственно, 6370,3 и 7629,3 тыс га, суммарно это 13999,6 тыс га).

Постсоветский период характеризуется отрицательной динамикой площадей орошаемых и осушаемых земель: произошло сокращение площади орошаемых земель на 26,9 %, осушаемых – на 13,5 %, несмотря на действовавшие все это время соответству-

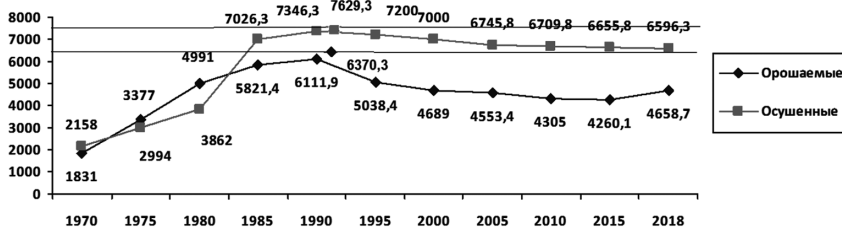


Рисунок 2. Площади орошаемых и осушаемых земель по РФ в целом, начиная с 1970 г., в тыс. га (по данным [11; 12; 15])

ющие ФЦП. В ходе реализации первой из них [2], изначально рассчитанной на 1992–1995 гг. (но затем срок ее реализации продлевался вплоть до 2001 г [3]) было намечено:

- ввести в эксплуатацию 440 тыс. га новых орошаемых и 460 тыс. га осушаемых земель;
- провести реконструкцию 670 тыс. га оросительных систем (во второй половине 1990-х гг. этими работами предусматривалось охватить еще 980 тыс. га), а осушительных – на площади 325 тыс. га (с продолжением в 1996–2000 гг. на площади 450 тыс. га);
- осуществить строительство и переустройство на уже существовавших орошаемых землях нового дренажа общей площади 135 тыс. га;
- провести обводнение пастбищ на общей площади 3200 тыс. га;
- ежегодно на площади 250–300 тыс. га осуществлять работы по повышению технического уровня мелиоративных систем и улучшению мелиоративного состояния орошаемых и осушаемых земель.

Эти и другие мелиоративные мероприятия, наряду с защитой почв от эрозии, агротехническими, культуртехническими, агрохимическими и другими работами должны были привести к увеличению производства сельскохозяйственной продукции на 30–50 млн т (в пересчете на зерно).

Но, как было указано в следующей ФЦП «Повышение плодородия почв России на 2002–2005 годы» [4] (далее – программа Плодородие-2001) определенные прежней программой цели достигнуты не были, а главным фактором невыполнения программных мероприятий было их недофинансирование.

Поскольку водная мелиорация является одним из наиболее затратных мероприятий по повышению плодородия почв, то в отличие от предыдущей, программа Плодородие-2001 предусматривала значительно меньшие объемы работ по новому мелиоративному освоению: создание новых оросительных систем площадью 28 тыс. га (в основном – под овощные культуры) и строительство новых осушительных систем на площади 23 тыс. га. Основными же задачами были объявлены реконструкция и ремонт уже существовавших оросительных систем (общей площадью 296 тыс. га, главным образом,

на Северном Кавказе и в Поволжье; осушительных – на площади 900 тыс. га), а также увеличение поливаемой площади.

В 2006 г. (когда срок реализации программы Плодородие-2001 истек) на смену ей была разработана и принята очередная программа [5] (далее – программа Плодородие-2006)., которая предусматривала ввод в эксплуатацию новых орошаемых (160 тыс. га) и осушаемых (80 тыс. га) земель, а также реализацию ряда других мер. В сравнении с программой «Плодородие-2001» часть из них была менее масштабной, часть – выражена в показателях, не позволяющих осуществить сопоставление этих программ. В дальнейшем программа «Плодородие-2006» была продлена до 2013 г. Соответственно произошло и увеличение ее целевых показателей, в частности, ввод в эксплуатацию новых мелиорированных земель – до 360 тыс. га.

Характеризуя программу «Плодородие-2006», следует отметить ее положительные результаты:

- в сельскохозяйственный оборот вовлечено 4,8 млн га неиспользуемых до этого продуктивных угодий и предотвращено выбытие еще 6,8 млн га;
- осуществлены реабилитация и вовлечение в сельскохозяйственный оборот 232,2 тыс. га земель, пострадавших от аварии на Чернобыльской АЭС;
- от водной эрозии, затопления и подтопления удалось защитить 548,9 тыс. га, и еще 1201,3 тыс. га – от ветровой эрозии и опустынивания [7].

Наконец, в 2014 г. была принята действующая сейчас Программа мелиорация-2014, в качестве целей которой определены:

1. Повышение продуктивности сельскохозяйственного производства и его устойчивости, а также увеличение уровня плодородия почв (что очень важно в условиях природных аномалий). Для этого предусматривается:
 - восстановление имеющихся мелиоративных систем;
 - обеспечение безаварийного пропуска паводковых вод на них;
 - предотвращение выбытия продуктивных угодий из хозяйственного оборота.
2. Повышение продукционного потенциала мелиорируемых земель и эффективного использования природных ресурсов. Для этого предусматривается:

- увеличение производства на них продукции растениеводства за счет гарантированного обеспечения урожайности сельскохозяйственных культур вне зависимости от природных условий;
- повышение их водообеспеченности, предотвращение процессов подтопления, затопления и опустынивания территорий для гарантированного обеспечения продуктивности сельскохозяйственных угодий;
- экономия водных ресурсов за счет внедрения микроорошения и водосберегающих аграрных технологий;
- сокращение доли мелиоративных систем, находящихся в федеральной собственности.

Первые три года реализации Программы мелиорация-2014 обеспечили прирост объема производства растениеводческой продукции (68 % к уровню 2013 г.), что свидетельствует о высокой эффективности комплекса программных мероприятий. Также удалось преодолеть негативную тенденцию сокращения площади мелиорированных земель, сложившуюся во время реформ 1990-х гг. В *таблице 1* приведены данные о динамике площади мелиорированных земель за период 2010–2018 гг. Первая половина этого срока пришлась на период до принятия специальной ФЦП – Программы мелиорация-2014, а вторая – когда программа уже реализовывалась. За указанный период (2010–2018 гг.) площадь орошаемых земель увеличилась на 374,6 тыс. га (на 8,2 %), а осушаемых изменилась незначительно. Но там по-прежнему сокращение – на 113,5 тыс. га или 1,7 %, главным образом – в первой половине рассматриваемого временного периода. 2014–2017 гг. характеризуются стабилизацией общей площади и даже ее незначительным ростом (*таблица 1*).

Также начались работы по техническому перевооружению гидротехнических сооружений (в 2014–2016 гг. 127 из них были приведены в безопасное состояние); осуществлен ввод в эксплуатацию новых мелиорируемых земель (за тот же период – 179,8 тыс. га); на площади 260,4 тыс. га реализованы меры по защите земель от опустынивания и ветровой эрозии; еще 328,5 тыс. га угодий выбывших из оборота сельскохозяйственных удалось обратно вовлечь в него [10; 14].

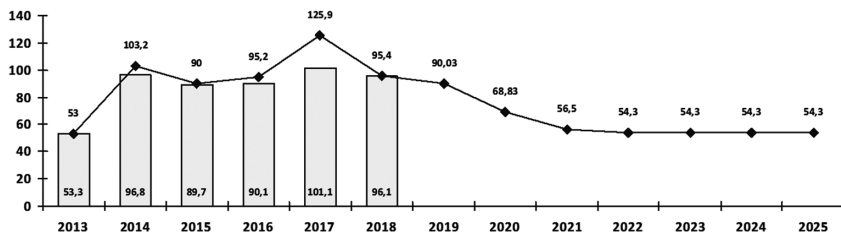
С 2018 г. Программа мелиорация-2014 утратила силу, и дальнейшая реализация ее программных мероприятий осуществ-

Таблица 1

**Площадь мелиорированных земель по стране в целом
в 2010–2018 гг. в тыс. га и в % к базовому (2010) г.**

<i>Показатели</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>
Всего	11014,8	10957	10947,7	10944,8	10923,6	10915,9	11327,6	11331,3	11255
в %	100 %	99,5 %	99,4 %	99,4 %	99,2 %	99,1 %	102,8 %	102,9 %	102,2 %
в том числе:									
орошаемые	4305	4283,4	4285,1	4285,8	4265	4260,1	4655,5	4659,7	4658,7
в %	100 %	99,5 %	99,5 %	99,6 %	99,1 %	99,0 %	108,1 %	108,2 %	108,2 %
осушаемые	6709,8	6673,6	6662,6	6659	6658,6	6655,8	6672,1	6671,6	6596,3
в %	100 %	99,5 %	99,3 %	99,2 %	99,2 %	99,2 %	99,4 %	99,4 %	98,3 %

Источник: [11]; расчеты – автора



**Рисунок 3. Площадь введенных в эксплуатацию
мелиорируемых земель, в тыс. га:
столбцы – факт, график – план**

Источник: Приложение 15 к Госпрограмме развития сельского хозяйства на 2013–2025 гг.)

ляется в рамках Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013–2025 гг. Предусмотренное ею развитие трендов Программы мелиорация-2014 (ускорение или, наоборот, снижение темпов мелиоративных работ) отражено на *рисунке 3*, где отображены площадь уже введенных в эксплуатацию мелиорируемых земель (столбцы) и индикативные показатели. При этом фактическая степень достижения планируемого за период 2013–2018 гг. составила, соответственно, 100,5 % (2013 г.), 93,8 %, 99,7 %, 94,7 %, 80,3 % и 100,7 % (2018 г.). Характерно, что на последующие шесть лет за счет строительства новых, а также реконструкции и технического перевооружения уже имеющихся мелиоративных систем предусмотрено снижение на 17,9 % темпов работ в площадном выражении: в 2013–2018 гг. – 527,0 тыс. га, а в 2019–2025 гг. – 432,6 тыс. га. Тем не менее, общая площадь ввода в эксплуатацию мелиорируемых земель по Госпрограмме развития сельского хозяйства на 2013–2025 гг. составляет 959,6 тыс. га или 8,5 % от всего мелиоративного фонда страны.

Всего же по стране в целом орошаемыми являются 4658,7 тыс. га, а осушаемыми – 6596,3 тыс. га. В процентах от: 1) общей территории страны, 2) площади земель сельскохозяйственного назначения и 3) площади сельскохозяйственных угодий это, соответственно 0,27 % – 1,22 % – 2,12 % и 0,39 % – 1,72 % – 3 %. При этом следует признать, что наличие мелиорируемых земель еще не означает их эффективного использования. Так, в 2016 г. из фактически имеющихся в стране

России 4,6 млн га орошаемых земель сельскохозяйственное производство осуществилось лишь на 3,88 млн га (83,3 %), а фактически орошалось (поливалося) только 1,32 млн га (28,3 %) [15, с. 11]. Впрочем, факты неиспользования по назначению сейчас характерны и для других сельскохозяйственных земель, на улучшение которых ранее были затрачены средства бюджетов различных уровней и сельскохозяйственных организаций [9, с. 93; 13, с. 155; 17]).

Таким образом, современный период мелиоративного освоения сельскохозяйственных угодий (реализация Программы мелиорация-2014 – с 2018 г. предусмотренные ею мероприятия выполняются в рамках Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013–2025 гг.) характеризуется закреплением позитивных тенденций предыдущего этапа:

- преодолен негативный процесс сокращения площади орошаемых земель – за период 2010–2018 гг. их площадь увеличилась на 374,6 тыс. га (на 8,2 %).
- проведена работа по приведению в безопасное для эксплуатации техническое состояние гидротехнических сооружений (только за 2014–2017 гг. – 253 объекта)
- к 2025 г. предусмотрен ввод в эксплуатацию порядка 150 новых объектов гидромелиоративного комплекса.

Однако площадь осушаемых земель прежнему сокращается, хотя и не такими темпами, как в 1990-х – «нулевых» годах – на 113,5 тыс. га или 1,7 % (а в период 2014–2017 гг. были стабилизация и даже рост, хотя и весьма незначительный).

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 г. № 717 (в ред. от 08.02.2019 г.) «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» // СЗ РФ. 2012. № 32. Ст. 4549.
2. Постановлением Правительства РФ от 17.11.1992 г. № 879 «О Государственной комплексной программе повышения плодородия почв России» // Собрание актов Президента и Правительства РФ. 1992. № 23. Ст. 2016 (утратило силу).
3. Постановление Правительства РФ от 30.12.2000 г. № 1034 «О продлении срока реализации некоторых федеральных целевых и иных программ» // СЗ РФ. 2001. № 2. Ст. 183 (утратило силу).

4. Постановление Правительства РФ от 08.11. 2001 г. № 780 «О Федеральной целевой программе «Повышение плодородия почв России на 2002–2005 годы» // СЗ РФ. 2001. № 48. Ст. 4515 (утратило силу).
5. Постановление Правительства РФ от 20.02.2006 г. № 99 «О федеральной целевой программе «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006–2010 годы» // СЗ РФ. 2006. 6 мая. № 10. Ст. 1101 (утратило силу).
6. Постановление Правительства РФ от 12.10.2013 г. № 922 «О федеральной целевой программе «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014–2020 годы» // СЗ РФ. 2013. № 43. Ст. 5554 (утратило силу).
7. Распоряжение Правительства РФ от 22.01.2013 г. № 37-р об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014–2020 годы» // СЗ РФ. 2013. № 4. Ст. 303 (утратило силу).
8. Айдаров И.П. Проблемы природопользования и природо-обустройства в России и пути их решения. М., 2010.
9. Актуальные проблемы развития земельного законодательства и смежных отраслей (к международной научно-практической конференции «Векторы развития законодательного обеспечения государственной земельной политики: опыт XX века и современность»; Государственный университет по землеустройству, 18.12.2018 г.). М., 2018.
10. *Вершинин В.В., Липски С.А.* О состоянии плодородия земель сельскохозяйственного назначения и мерах по его воспроизводству // Международный сельскохозяйственный журнал. 2017. № 6.
11. Государственные (национальные) доклады о состоянии и использовании земель РФ за 2011–2017 год. М., 2012–2018.
12. Доклады о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения / Минсельхоз России. М., 2011–2018.
13. *Липски С.А.* Трансформация системы государственного управления земельным фондом в постсоветской России (теория, методология, практика). М., 2017.
14. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2016 г. Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы». М., 2017.
15. Отчет о реализации I этапа (2014–2016 годы) федеральной целевой программы «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014–2020 годы». М., 2017.

16. *Петриков А.В.* Продовольственная безопасность в условиях импортозамещения как стратегический элемент национальной безопасности РФ: векторы развития, приоритеты, перспективы // Научные труды Вольного экономического общества России. 2016. Т. 199.
17. Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения в России / А.В. Колганов, Н.В. Сухой, В.Н. Шкура, В.Н. Щедрин; под ред. В.Н. Щедрина. Новочеркасск, 2016.
18. *Сизов А.П.* Развитие базовых понятий управления природными ресурсами и недвижимостью в целях адаптации окружающей среды под нужды человека // Модели и технологии природообустройства (региональный аспект). 2017. № 4.
19. *Яковенко Н.А.* Конкурентный потенциал агропродовольственного комплекса России как основа обеспечения продовольственной безопасности страны // Экономика и управление. 2016. № 10 (132).
20. *Kireycheva L.V.* Evaluation of efficiency of land reclamation in Russia // Journal of Agriculture and Environment. 2018. № 3 (7). P. 1.
21. *Prishchepov A.V., Muller D., Dubinin M., Baumann M., Radeloff V.C.* Determinants of agricultural land abandonment in post-Soviet European Russia // Land Use Policy. 2013. № 30 (1).
22. *Wegren S.K.* Institutional impact and agricultural change in Russia // Journal of Eurasian Studies. 2012. № 3 (2).

С.А. Липски

доктор экономических наук, доцент

заведующий кафедрой земельного права

Государственный университет по землеустройству, г. Москва

E-mail: lipski-sa@yandex.ru

СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.В. Охрина

Аннотация. В представленной статье изучены основные моменты функционирования и структуры бюджетной системы, ее значения для формирования макроэкономической системы. На данный момент отечественная бюджетная система существенно преобразовалась, на смену прежней пришла трехуровневая модель. Но несмотря на преобразования, некоторые моменты в бюджетной системе еще задействуют принципы командно-административной системы.

Ключевые слова: бюджетная система, бюджетный процесс, бюджетная политика, государственный бюджет.

THE MODERN ASPECT OF THE ECONOMIC CONTENT OF THE BUDGET SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

M.V. Okhrina

Abstract. The article reveals the key aspects of the modern content of the budget system and its role in the economy and structure of the country as a whole. In its present form, the Russian budget system has undergone a number of changes. There was a formation of a three-level budget system. System was implemented obsolete the basics of building a budget system with new principles.

Key words: budget system, budget process, budget policy, state budget.

Теоретически каждая финансовая модель характеризуется как сочетание логически объединенных и дополняющих друг друга компонентов, вовлеченных в систему финансового обращения и создающих предпосылки для ее развития.

Подобная модель включает в себя различные институты, например, органы государственного надзора и контроля, налоговые органы, различные финансовые биржи, банковские организации, способствующие нормальному функционированию финансовой системы государства. В центре финансового механизма каждой страны находится бюджет, его показатели являются демонстрацией эффективности государственной политики, реализуемой на конкретный пе-

риод. Включение рыночных принципов в процесс государственного управления экономическими процессами привело к кардинальным изменениям финансовой модели в РФ.

Собственно в качестве бюджетной системы понимается система связанных между собой и действующих на единых принципах государственного устройства отдельных территориальных образований [3]. Существенные отличия в финансовом механизме государств, в объеме прав и обязанностей между различными уровнями власти создают предпосылки для функционирования многих типов бюджетных моделей. На современном этапе отечественная бюджетная модель отличается трехуровневостью:

- первый ярус характеризуется состоянием государственного бюджета, а также бюджетов централизованных внебюджетных фондов;
- следующий, второй, уровень отличается состоянием бюджетов субъектов России, а также специализированных внебюджетных фондов на отдельных территориях;
- на последнем уровне бюджетной системы расположены местные бюджеты.

Отечественная модель бюджетного устройства базируется на основных принципах континентальной (европейской) системы. На данный момент она существенно преобразуется, например, особое внимание уделяется оптимальному распределению прав, полномочий, обязанностей среди различных уровней государственной власти.

Законодательно основные принципы бюджетной системы России установлены конституционно, а также спецификой федеративного государственного механизма, компонентами которого выступают республики, края, области, округа.

В соответствии со ст. 10 действующего Бюджетного кодекса РФ (далее – БК РФ), фактическая бюджетная модель состоит из:

1. Государственного бюджета, бюджетов централизованных внебюджетных фондов.
2. Бюджетов различных субъектов РФ, а также бюджетов внебюджетных фондов, размещенных в пределах отдельных субъектов.
3. Совокупности местных бюджетов, включая:
 - бюджеты разных районов муниципалитетов, административных округов, бюджетов городов общедолевого значения – Москвы, Санкт-Петербурга, Севастополя;

- бюджеты различных населенных пунктов местного значения, поселений, поселков.

Действующим российским БК РФ определен список основных принципов формирования и работы бюджетной системы:

- единство различных бюджетов в пределах одной модели;
- отделение расходной и доходной частей на разных уровнях бюджетной модели;
- финансовая обособленность бюджетов на каждом уровне системы;
- прозрачность и подробность отображения расходной и доходной частей бюджетов разного вида;
- обеспечение баланса в бюджетной системе;
- ориентация на результативность и экономию распределения финансовых ресурсов;
- обязательное покрытие расходной части бюджета;
- поддержание гласности;
- точность и правдивость показателей бюджета;
- целевая направленность распределения финансовых ресурсов.

Приоритетное значение бюджета состоит в следующем: он выступает в качестве основы для деятельности органов государственной власти на различных ее уровнях. Роль бюджетной системы отображается в совокупности и специфике общественных отношений, напрямую указывающих на аккумуляцию и распределение финансовых ресурсов.

Бюджет, отмечая сумму затрат, нужных стране для реализации программ, специальных стратегий, а также объем ресурсов, находящихся в распоряжении, влияет на формирование системы налогообложения, поскольку посредством бюджета осуществляется распределение имеющихся ресурсов, формируется структура затрат по сферам национального хозяйства, отдельным территориям, что отражает важнейшие направления реализации финансово-экономической стратегии страны.

Посредством бюджета осуществляется размещение национального дохода, а также произведенного валового общественного продукта. С данной точки зрения, бюджет является важнейшим средством управления и стимулирования национальной экономической модели, содействия формированию благоприятного инвестиционного климата. Бюджет способствует росту эффективности обще-

ственного производства, он непосредственно вовлечен в процесс реализации мероприятий социального характера.

Посредством бюджетов органы государственной власти оптимально распределяют ограниченные финансовые ресурсы, отбирая при этом направления их использования по степени приоритетности, что способствует развитию государства.

На данный момент именно в данной сфере правовое регулирование действует достаточно продуктивно, что дает возможность органам законодательной власти утверждать разработанный бюджет до предстоящего финансового года, а органам исполнительной власти – его качественно исполнять, получая все необходимые финансовые ресурсы.

Несмотря на то, что процесс бюджетирования в России хорошо проработан, его содержание все же нуждается в доработках. Данное обстоятельство вызвано тем, что в процессе бюджетирования не предусмотрена разработка среднесрочных финансовых планов, а также ориентация использования имеющихся финансовых ресурсов для достижения максимального эффекта.

Кроме того, имеют место многочисленные проблемы функционирования модели бюджетирования на данный момент, подчеркивая ее изъяны. В качестве примера можно сказать, что с 2014 г. на российскую экономику оказывают существенное влияние факторы внешнего окружения. Хотя отечественная экономика имеет положительную динамику развития с 2009 г., она еще далека от критериев развитого государства. От структуры затрат развитых стран ее отличает невысокий удельный вес расходов на содержание культуры, науки, образования, охраны здоровья.

При сложившихся обстоятельствах основной задачей функционирования бюджетной системы можно назвать обеспечение стабильности российской экономики посредством улучшения ее структуры, включения новейших передовых технологий, акцент на продуктивные инновации (особенно в сфере социального обслуживания), повышение качества функционирования рыночной инфраструктуры, поддержание малого бизнеса.

Для реализации указанных задач следует разрабатывать бюджетную политику обдуманно, предусматривая возможные варианты изменения геополитической обстановки, при этом необходимо также

предусматривать и собственное активное участие для обеспечения наилучших результатов.

Конкретные стратегические программы весьма важны для поддержания качественного управления государственными финансами, тем самым подчеркивая наличие интегрального подхода к определению показателей эффективности и стабильности с применением определенного набора критериев, отражающих качественную и количественную оценку достижения поставленных целей.

Таким образом, подводя итоги, следует обозначить следующее. Долгосрочная достаточно автономность элементов сбалансированности и устойчивость бюджетной системы страны является одной из важнейших предпосылок сохранения макроэкономической стабильности, что способствует формированию базовых условий экономического роста, инвестиционного развития и расширения спектра конкурентоспособности российской позволит прозрачности отраслям финансово-экономической системы. Сложившаяся ситуация, на данном этапе развития, в бюджетной сфере РФ имеет внутренние проблемы и противоречия – не созданы условия и стимулы для решения задач прозрачности бюджетного процесса, преодоления зависимости бюджетной сферы от нефтегазового сектора (а как следствие – его доходов), устранения несовершенств налоговой системы, а также ограниченности в оценке эффективности бюджетных средств, фрагментарности долгового регулирования, неразвитости системы пенсионного обеспечения, что, в свою очередь, порождает высокие риски в финансово-бюджетной системе и требует разработки комплексного подхода к решению проблем бюджетной устойчивости на основе институционального подхода.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 г. № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 г. № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 03.08.2018 г.) // СПС «Гарант». URL: <https://base.garant.ru/12112604/> (дата обращения: 23.05.2019).
3. Бюджетная система России / ред. Г.Б. Поляк. М., 2016.

4. Малкина М.Ю. Взаимодействие механизмов стабилизационного фонда с экономическим развитием России // Финансы и кредит. 2017. № 8.
5. Тушов А.А. Целевые программы в системе государственного регулирования экономики // Экономика и управление. 2016. № 4 (72).

М.В. Охрина

аспирант

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: marishka251186@bk.ru

УЧЕТ И ОЦЕНКА АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОРГАНИЗАЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА ФЕДЕРАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА (ФСБУ)

Н.А. Бусуёк, Л.М. Макарова

Аннотация. В статье раскрывается современное состояние и перспективы развития учета и оценки активов и обязательств организаций государственного сектора в условиях применения федеральных стандартов бухгалтерского учета (ФСБУ). Целью статьи является исследование вопросов, связанных с произошедшими изменениями учета и оценки активов и обязательств организаций государственного сектора и их дальнейшим развитием в условиях перехода на федеральные стандарты бухгалтерского учета (ФСБУ). В статье сделаны выводы о том, что существенные изменения учета и оценки активов и обязательств анализируемых субъектов учета в будущем окажут влияние на формирование финансового результата деятельности, потребуют дальнейшей разработки и регламентации вопросов учета и оценки активов и обязательств, их отражения в отчетности организаций государственного сектора.

Ключевые слова: организации государственного сектора, активы, обязательства, финансовые инструменты, федеральные стандарты бухгалтерского учета, оценка стоимости, справедливая стоимость, убыток от обесценения финансовых активов, финансовый результат.

ACCOUNTING AND ASSESSMENT OF PUBLIC SECTOR ASSETS AND LIABILITIES IN THE CONTEXT OF THE TRANSITION TO FEDERAL ACCOUNTING STANDARDS (FSBU)

N.A. Busuuc, L.M. Makarova

Abstract. The article reveals the current state and prospects for the development of accounting and evaluation of public sector assets and liabilities in the context of the application of federal accounting standards (FSBU). The purpose of the article is to investigate issues related to changes in the accounting and evaluation of public sector assets and liabilities and their further development in the context of the transition to federal accounting standards (FSBU). The article concludes that significant changes in the accounting and evaluation of assets and liabilities of the audited accounting entities in the future will have an impact on the definition of the financial outcome of the activity, will require further development and regulation accounting and valuation of assets and liabilities, their reflection in the reporting of public sector organizations.

Keywords: public sector organizations, assets, liabilities, financial instruments, federal accounting standards, valuation, fair value, loss from financial asset impairment, financial result.

Одной из важнейших причин перехода на федеральные стандарты бухгалтерского учета (ФСБУ) организаций государственного сектора (участников бюджетного процесса, а также бюджетных и автономных учреждений, осуществляющих полномочия органов государственной власти и местного самоуправления) является необходимость решения задачи приведения учета и оценки активов и обязательств в соответствие с условиями деятельности анализируемых субъектов в рыночной экономике.

При этом следует отметить, что для организаций государственного сектора Минфином России разрабатываются и утверждаются отдельные федеральные стандарты бухгалтерского учета (ФСБУ) с учетом основных положений международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора (МСФО ОС). С 01.01.2018 г. стали действовать более десяти стандартов, обязательных для применения всеми организациями государственного сектора, внесены изменения и дополнения в инструкции по бюджетному учету организаций государственного сектора и бухгалтерскому учету бюджетных и автономных учреждений.

Приказом Минфина России от 19.03.2019 № 45н утверждена программа разработки и вступления в силу новых федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора на 2019 и 2021 гг. [8].

Одним из основополагающих документов, применяемых организациями государственного сектора с 01.01.2018 г., является федеральный стандарт бухгалтерского учета (ФСБУ) «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора» [4]. Положения данного ФСБУ для организаций государственного сектора применяются одновременно с другими федеральными стандартами бухгалтерского учета (ФСБУ) и нормативными документами Минфина России, устанавливающими порядок ведения бухгалтерского (бюджетного) учета и составления отчетности анализируемыми субъектами.

С момента применения федерального стандарта бухгалтерского учета (ФСБУ) «Концептуальные основы бухгалтерского учета

и отчетности организаций государственного сектора» в деятельность организаций государственного сектора произошли значительные изменения учета и оценки активов и обязательств анализируемых субъектов. В частности, появились новые определения актива и обязательства, для целей бухгалтерского учета, формирования и публичного раскрытия показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности, новые принципы признания их в учете и отчетности, а также способы ведения учета, виды оценки объектов учета. Признание организациями государственного сектора объектов бухгалтерского учета стало возможным только при одновременном соблюдении ими следующих условий:

- соответствие объекта учета новому определению (то есть объект учета должен быть увязан с поступлением полезного потенциала (экономических выгод) или выбытием активов, заключающих в себе полезный потенциал (экономические выгоды));
- наличие уверенности субъекта учета в будущем повышении (снижении) полезного потенциала или увеличении (уменьшении) будущих экономических выгод;
- наличие возможности и проведение надежной оценки стоимости объекта учета.

В указанном стандарте представлены правила прекращения признания объектов бухгалтерского учета организациями государственного сектора [4].

Применение концептуальных основ бухгалтерского учета и отчетности в деятельности организаций государственного сектора также связано с внедрением новых способов ведения бухгалтерского учета, таких как метод начисления, принцип равномерности признания доходов и расходов и допущения временной определенности фактов хозяйственной жизни, метод двойной записи на взаимосвязанных балансовых счетах бухгалтерского учета [4].

По нашему мнению, именно выбор «метода начисления», как основного способа ведения учета, позволит организациям государственного сектора провести качественную оценку активов и обязательств и изменить порядок формирования финансовых результатов. Однако применение «метода начисления» при ведении учета активов и обязательств обуславливает необходимость использования модели учета по справедливой стоимости.

Согласно положениям федерального стандарта бухгалтерского учета (ФСБУ) «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора», анализируемые субъекты должны осуществлять оценку отдельных объектов учета по справедливой стоимости, основными методами определения которой являются метод рыночных цен и метод амортизированной стоимости замещения [4].

Таким образом, использование справедливой стоимости для оценки объектов учета в организациях государственного сектора является важным шагом на пути к качественной оценке активов и обязательств, несмотря на то, что, по нашему мнению, определение такого вида стоимости является наибольшей проблемой реализации положений новых федеральных стандартов бухгалтерского учета (ФСБУ) в анализируемых субъектах. При этом следует заметить, что в настоящее время использование справедливой стоимости для оценки объектов учета относится только к активам и обязательствам, не являющихся финансовыми инструментами.

Одним из важнейших объектов учета в организациях государственного сектора являются основные средства. Принципиальные изменения их определения, учета, оценки и признания в отчетности связаны с применением федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора (ФСБУ) «Основные средства» [5].

При этом необходимо обратить внимание на то, что для организаций государственного сектора нефинансовые активы разделены на основные средства и неосновные средства.

В свою очередь к основным средствам отнесены материальные объекты имущества, которые имеют срок полезного использования свыше 12 месяцев, предназначены для неоднократного или постоянного использования, принадлежат субъекту на праве оперативного управления, на праве владения или пользования по договору аренды или безвозмездного пользования, используются для государственных (муниципальных) функций, выполнения работ, оказания услуг или управленческих нужд. Важно отметить, что в состав основных средств теперь включаются материальные ценности, соответствующие критериям активов и находящиеся в пользовании по договору лизинга или аренды [5].

Следовательно, основные средства организаций государственного сектора представляют не просто материальные объекты, а материальные ценности, которые являются активами (то есть обладают полезным потенциалом и могут приносить экономическую выгоду).

С применением федерального стандарта бухгалтерского учета (ФСБУ) для организаций государственного сектора «Основные средства» появились новые виды основных средств как отдельные объекты учета (инвестиционная недвижимость и некоторые другие). Организации государственного сектора теперь имеют возможность проведения реклассификации объектов основных средств из группы в группу без изменения их стоимости [5].

Для учета операций с материальными объектами, относящимися к основным средствам, и объектов не операционной (финансовой) аренды в соответствии с ФСБУ «Основные средства» предназначен счет 101 00 «Основные средства» [2].

К неосновным средствам отнесены произведенные активы, имущество казны, материальные ценности, в том числе объекты недвижимого имущества, предназначенные для продажи или учитываемые в составе запасов, материальные ценности, в том числе объекты незавершенного строительства, которые числятся в составе капитальных вложений, биологические активы [5].

С применением федерального стандарта бухгалтерского учета (ФСБУ) для организаций государственного сектора «Основные средства» изменилась система оценки стоимости нефинансовых активов, в том числе основных средств. По решению учредителей государственных (муниципальных) учреждений часть объектов основных средств можно отражать по первоначальной стоимости, а часть – по справедливой стоимости (если такое положение предусмотрено в учетной политике). При этом порядок формирования первоначальной стоимости объекта основных средств зависит от способа его получения субъектом учета. Кроме того, в указанном стандарте прописаны возможные условия оценки основных средств по переоцененной стоимости. Если в результате переоценки объекта основных средств его стоимость уменьшилась, то накопленный убыток от обесценения следует отражать в учете обособленно от стоимости объекта основных средств [5].

Учет и признание обесценения объекта основных средств осуществляется в соответствии с положениями федерального стандарта

бухгалтерского учета (ФСБУ) для организаций государственного сектора «Обесценение активов» [6].

Кроме вышеуказанных новшеств, в федеральном стандарте бухгалтерского учета (ФСБУ) для организаций государственного сектора «Основные средства» предусмотрены три способа начисления амортизации основных средств (линейный, уменьшаемого остатка и пропорционально объему продукции), один из которых субъект учета должен выбрать и прописать в своей учетной политике, а также определены новые положения по начислению амортизации в зависимости от стоимости объекта основных средств.

С 01.01.2020 г. организациями государственного сектора будет применяться федеральный стандарт бухгалтерского учета (ФСБУ) для организаций государственного сектора «Запасы», который устанавливает единые требования к отражению в учете и отчетности анализируемых субъектов материальных запасов и незавершенного производства [7]. В указанном стандарте представлен новый состав запасов, который включает материальные запасы и незавершенное производство. К материальным запасам будут относиться материалы (счета 105 01 – 105 05), готовая продукция (счет 105 07), товары (счет 105 08), иные материальные запасы (счет 105 06), а к незавершенному производству – себестоимость продукции, не прошедшей все стадии технологического процесса, некомплектованных изделий и незавершенных работ (счет 109 00) [7].

При постановке на учет запасы должны будут оцениваться по первоначальной стоимости с учетом особенностей оценки для каждой группы запасов. При этом порядок определения первоначальной стоимости материальных запасов будет зависеть от способа их получения (с учетом особенностей оценки готовой и биологической продукции). Организациям государственного сектора предоставляется возможность реклассификации материальных запасов без изменения их стоимости [7].

Федеральный стандарт бухгалтерского учета (ФСБУ) для организаций государственного сектора «Запасы» содержит порядок определения первоначальной стоимости незавершенного производства, которая должна соответствовать доле фактических затрат на изготовление готовой продукции, выполнение работ, оказание услуг [7].

Что касается переоценки запасов, то при сохранении существующего порядка, организации государственного сектора будут обязаны

на отчетную дату сравнивать балансовую стоимость материальных запасов, предназначенных для реализации, с нормативно-плановой стоимостью (ценой). В случае снижения балансовой стоимости материальных запасов на конец отчетного периода необходимо будет создавать резерв под снижение их стоимости (счет 401 20) и отражать в учете и отчетности материальные запасы по остаточной стоимости (то есть за вычетом резерва). В указанном стандарте предусмотрены условия списания запасов с баланса и правила формирования финансовых результатов от их выбытия [7].

Развитие учета и оценки активов и обязательств в организациях государственного сектора связано с появлением в перспективе нового объекта учета и оценки – финансовые инструменты. В настоящее время Минфином России подготовлен проект нового федерального стандарта бухгалтерского учета (ФСБУ) для организаций государственного сектора «Финансовые инструменты», положения которого будут применяться при ведении учета и оценки финансовых активов и финансовых обязательств, раскрытии информации о них и результатах операций с ними в отчетности организаций государственного сектора [8].

Следует отметить, что трактовка такого объекта учета как финансовые инструменты совпадает с определением, представленным в отдельных МСФО, в частности МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» [1]. Однако виды финансовых инструментов в организациях государственного сектора отличаются от видов финансовых активов и финансовых обязательств в организациях частного сектора.

В организациях государственного сектора к финансовым активам относятся денежные средства, финансовая дебиторская задолженность, выданные заимствования, финансовые активы, удерживаемые до погашения, финансовые активы для перепродажи, финансовые активы, предназначенные для получения полезного потенциала или экономических выгод, а к финансовым обязательствам – финансовая кредиторская задолженность и полученные заимствования. Организации государственного сектора будут иметь возможность реклассификации финансовых инструментов после их принятия к учету без изменения первоначальной стоимости.

Проект нового федерального стандарта бухгалтерского учета (ФСБУ) для организаций государственного сектора «Финансо-

вые инструменты» предусматривает учет и оценку финансовых инструментов (финансовых активов и финансовых обязательств) при первоначальном признании и в дальнейшем при их отражении в отчетности анализируемых организаций только по справедливой стоимости.

Таким образом, финансовые активы и финансовые обязательства в организациях государственного сектора будут учитываться на счетах раздела 2 «Финансовые активы» и раздела 3 «Обязательства» действующего Единого плана счетов (ЕПС) бухгалтерского учета для организаций государственного сектора (в том числе бюджетных и автономных учреждений) по справедливой стоимости [2].

Остановимся более подробнее на вопросе оценки отдельных видов финансовых активов и финансовых обязательств организаций государственного сектора.

Денежные средства по видам включают денежные средства в кассе, на лицевых счетах, открытых в органах Федерального казначейства РФ (или финансовых органах субъектов РФ, муниципальных образований), на счетах в банках, которые всегда учитываются по номинальной стоимости.

Следующим объектом учета в организациях государственного сектора является дебиторская и кредиторская задолженность, которая обязательно должна делиться на финансовую и нефинансовую. При этом следует заметить, что к финансовым инструментам относится только финансовая дебиторская задолженность и финансовая кредиторская задолженность. К финансовой задолженности относится дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками, задолженность по договорам аренды, прочая задолженность.

Предполагается, что порядок оценки финансовой задолженности будет зависеть от её характера, то есть от того, является ли задолженность краткосрочной или долгосрочной.

При первоначальном признании в учете краткосрочная финансовая задолженность будет учитываться в сумме ожидаемых поступлений (выплат) денежных средств и их эквивалентов, а долгосрочная финансовая задолженность – по договорам между бюджетами или организациями государственного сектора – в сумме ожидаемых денежных поступлений (выплат), которые установлены

договором, а в остальных случаях – в сумме дисконтированной стоимости всех будущих денежных поступлений (выплат).

После первоначального признания в учете краткосрочная финансовая задолженность будет учитываться по первоначальной стоимости, уменьшенной на сумму погашения (исполнения) задолженности, а долгосрочная финансовая задолженность: по договорам между бюджетами или организациями государственного сектора – по первоначальной стоимости, уменьшенной на сумму ее погашения (исполнения) – дебиторскую задолженность или по первоначальной стоимости, уменьшенной на сумму ее погашения (исполнения) и увеличенной на сумму процентных расходов на конец отчетного периода – кредиторскую задолженность. В остальных случаях финансовая задолженность будет учитываться по первоначальной стоимости, уменьшенной на сумму ее погашения (исполнения) и увеличенной на сумму процентных доходов (расходов), начисленных на конец отчетного периода.

Следовательно, оценка финансовой задолженности будет отличаться при первоначальном признании в учете и после ее первоначального признания в учете при отражении в отчетности организаций государственного сектора.

Другим видом финансовых инструментов в организациях государственного сектора являются выданные и полученные заимствования. К выданным заимствованиям относятся предоставленные бюджетные кредиты, предоставленные займы учреждений, микрозаймы (ссуды), сделки РЕПО. В свою очередь к полученным заимствованиям относятся государственный (муниципальный) долг, долговые обязательства учреждений по договорам кредита (займа) и государственные долговые ценные бумаги.

При принятии к учету выданные и полученные заимствования будут оцениваться по первоначальной стоимости, которая должна равняться сумме по договору (или условиям выпуска ценных бумаг) и, при этом, не превышать фактической суммы переданных (полученных) денежных средств или иных активов на момент их признания. После первоначального признания выданные и полученные заимствования (кроме государственных долговых ценных бумаг) также будут учитываться по первоначальной стоимости, но с учетом процентов по договору, начисленных на конец отчетного

периода, за минусом сумм погашения (исполнения) основного долга и начисленных процентов. Для выданных заимствований первоначальную стоимость также необходимо будет уменьшать на убытки от их обесценения.

В указанном стандарте также раскрыты особенности учета заимствований, выданных (полученных) безвозмездно. Особенности учета выданных и полученных заимствований безвозмездно состоят в том, что такие заимствования (кроме государственных долговых ценных бумаг) будут оцениваться в зависимости от их срока: если срок менее 12 месяцев – по первоначальной стоимости за минусом сумм погашения (исполнения) основного долга (и признанных убытков от обесценения – для выданных заимствований). Если срок более 12 месяцев, то заимствования будут оцениваться также как после признания, но при этом проценты будут определяться с использованием ключевой ставки Банка России.

По нашему мнению, организации государственного сектора могут столкнуться с проблемой определения убытка от обесценения финансовых активов по причине необходимости своевременного выявления признаков их возможного обесценения. Если будет обнаружен хотя бы один из признаков обесценения финансового актива, то организациям государственного сектора необходимо будет проанализировать его влияние на ожидаемые денежные потоки от этого актива, а также надежно оценить сумму такого влияния. При этом, следует отметить, что если сумму влияния оценить будет возможно, то необходимо будет определять справедливую стоимость финансового актива. В этом случае убыток от обесценения финансового актива будет равняться сумме превышения его балансовой стоимости на годовую отчетную дату над его справедливой стоимостью. Убыток от обесценения финансового актива должен отражаться в учете и отчетности отдельно в составе расходов отчетного периода (счет 401 20). Если убыток, признанный в предыдущих периодах, снизился или отсутствует, то его необходимо будет восстанавливать соответственно на доходы текущего периода (счет 401 10), а балансовую стоимость финансового актива увеличивать до справедливой стоимости.

Если в отношении финансовой дебиторской задолженности будут выявлены признаки нереальности ее взыскания, на сумму со-

мнительного долга необходимо будет создать резерв (счет 401 60). При этом нереальную ко взысканию дебиторскую задолженность, которую ранее признали сомнительной, следует списывать с баланса за счет суммы ранее признанного резерва с одновременным ее отражением на забалансовом счете 04. Разница между резервом и такой задолженностью будут относиться на уменьшение доходов текущего отчетного периода (счет 401 10). Если резерв по сомнительной дебиторской задолженности не создавался, то ее следует списывать в уменьшение доходов текущего периода (401 10) и одновременно учитывать на забалансовом счете 04.

По нашему мнению, применение анализируемыми субъектами положений проекта нового федерального стандарта бухгалтерского учета (ФСБУ) для организаций государственного сектора «Финансовые инструменты» приведет к существенным изменениям оценки финансовых активов и финансовых обязательств. В большей степени изменения оценки финансовых активов и финансовых обязательств в организациях государственного сектора, несомненно, будут связаны с использованием модели справедливой стоимости для оценки финансовых инструментов. Кроме того, внедрение нового механизма оценки обесценения финансовых активов приведет к снижению их стоимости и ускорению процесса признания убытков от их обесценения в отчетности организаций государственного сектора.

Применяемые подходы и методы оценки финансовых активов и финансовых обязательств, признания убытков от обесценения окажут влияние на определение конечного финансового результата деятельности организаций государственного сектора.

Дальнейшее применение положений новых федеральных стандартов бухгалтерского учета (ФСБУ) для организаций государственного сектора потребует внесения дополнений и изменений в действующие нормативные документы Минфина России, регулирующие ведение бюджетного учета участников бюджетного процесса и бухгалтерского учета бюджетных и автономных учреждений и составление бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Библиографический список

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»: введен в действие для применения на террито-

- рии РФ приказом Минфина России от 30.03.2017 г. № 50н. URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 25.09.2019).
2. Приказ Минфина России от 01.12.2010 г. № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и инструкции по его применению». URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 25.01.2019).
 3. Деятельность – Бюджет – Бухгалтерский учет и бухгалтерская (финансовая) отчетность государственного сектора – Стандарты финансовой отчетности для государственного сектора // Сайт Минфина России. URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 25.09.2019).
 4. Федеральный стандарт бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора»: Приказ Минфина России от 31.12.2016 г. № 256н. URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 25.01.2019).
 5. Федеральный стандарт бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Основные средства»: приказ Минфина России от 31.12.2016 г. № 257н. URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 25.01.2019).
 6. Федеральный стандарт бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Обесценение активов»: приказ Минфина России от 31.12.2016 г. № 259н. URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 25.01.2019).
 7. Федеральный стандарт бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Запасы»: приказ Минфина России от 07.12.2018 г. № 256н. URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 25.01.2019).
 8. Программа разработки и вступления в силу федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора на 2019–2021 годы: приказ Минфина России от 19.03.2019 г. № 45н. URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 10.09.2019).
 9. Дружиловская Т.Ю., Добролюбов Н.А. Финансовые инструменты в бухгалтерском учете и отчетности коммерческих и некоммерческих организаций // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2017. № 7.
 10. Дружиловская Т.Ю. Вопросы применения справедливой стоимости в связи с новацией ее введения в федеральные бухгалтерские стандарты // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2018. № 1.

11. Жуковский Д.В. Новый класс объектов учета: структурные части основных средств // Бюджетный учет. 2019. № 8.

Н.А. Бусуёк

кандидат экономических наук, доцент

финансовый аналитик по МСФО

доцент кафедры финансов, налогообложения

и финансового учета

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: natali120261@mail.ru

Л.М. Макарова

кандидат экономических наук, доцент

заведующий кафедрой финансов, налогообложения

и финансового учета

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: makarova.Lm@mfua.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВВП РОССИИ ПО ОСНОВНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ

В.Г. Выскуб, В.С. Целищев

Аннотация. Рассмотрена методика оперативного определения ВВП России по основным экономическим показателям.

Ключевые слова: ВВП России, сложная система, оперативный анализ, линейные пространства.

DETERMINATION OF RUSSIA'S GDP BY MAIN ECONOMIC INDICATORS

V.G. Vyskub, V.S. Tselischev

Abstract. The technique of operative definition of GDP of Russia on the main economic indicators is considered.

Keywords: complex economic system, operational analysis, linear space, input/output characteristics.

ВВП России по итогам 2018 г. составил 1,57 трлн долл. Это 12-ый результат в рейтинге крупнейших экономик мира. Отставание от первого места на котором находятся США в 15 раз. Там ВВП составляет чуть более 20 трлн долл.

Российские 1,57 трлн – это 1,67 % в общемировой экономике.

По прогнозам ЦБ и Минэкономразвития рост ВВП России не более 1,5 %. Мир растет в среднем на 3,2 %. Основная прибавка в ВВП происходит за счет высоких относительно предыдущего года цен на нефть.

Появилась необходимость оперативно определять ВВП России не по росту цен на нефть, а по основным экономическим показателям, которыми являются:

- рост промышленности;
- рост сельского хозяйства;
- рост строительства;
- инвестиции;
- объем производства станков и наукоемких производств.

Используя данные показатели за два предыдущих года можно оперативно определять ВВП России.

Оперативное определение параметров сложных систем разработанное авторами ранее применялось для определения сложных технических систем. Его суть в следующем.

Пусть существуют две ранее разработанные системы: A_1 ; A_2 с известными входными и выходными характеристиками, хотя и с неизвестной зависимостью выходных характеристик от входных. Представим входные характеристики ранее разработанных систем в виде векторов: (рисунок 1).

$$A_1 = (a_{11}, a_{12}, \dots, a_n); A_2 = (a_{21}, a_{22}, \dots, a_n),$$

где $a_{11} \dots a_n$ – входные параметры систем.

Выходные характеристики обозначим: F_{A1} ; F_{A2} (рисунок 2).

Входную характеристику новой разрабатываемой системы запишем в виде:

$$A_y = (a_{y1}, a_{y2}, \dots, a_{yn})$$

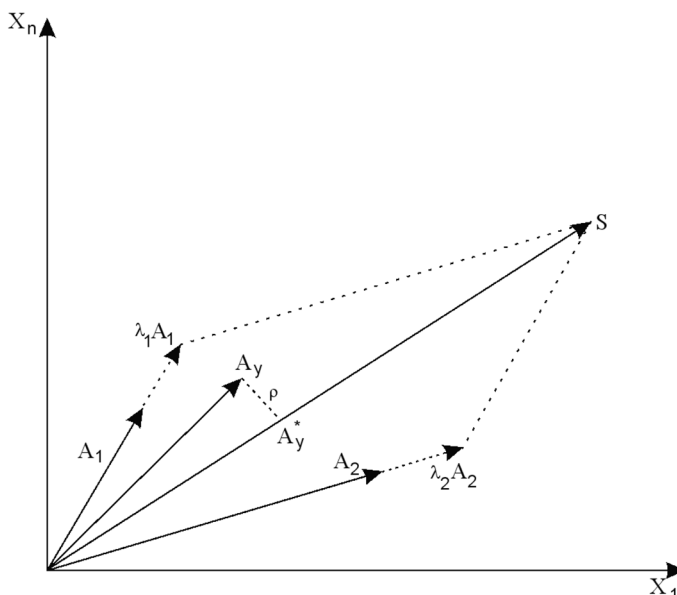


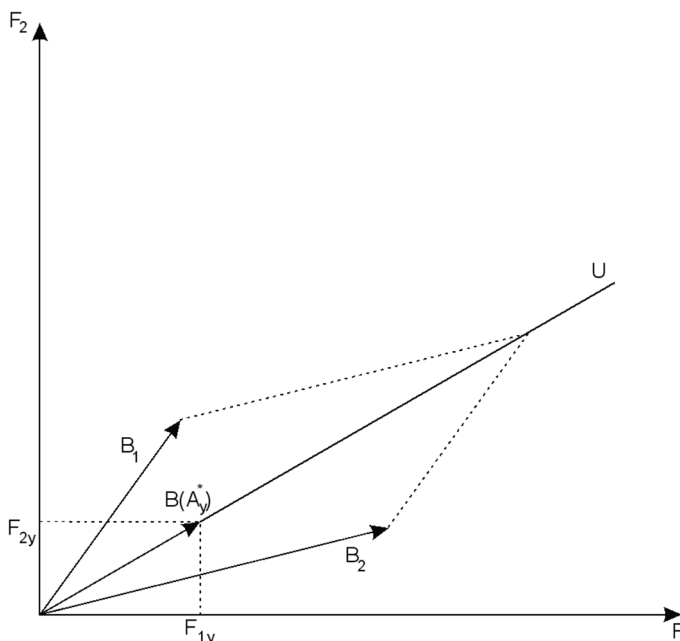
Рисунок 1. Пространство управляемых параметров входа систем S : обучающая гиперплоскость (линия)

Выходную неизвестную характеристику новой разрабатываемой системы обозначим: F_{Ay} .

Запишем систему линейных уравнений:

$$\begin{aligned} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots a_{1n}x_n &= F_{A1} \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots a_{2n}x_n &= F_{A2} \\ a_{y1}x_1 + a_{y2}x_2 + \dots a_{yn}x_n &= ? (F_{Ay}) \end{aligned}$$

Из этой системы линейных уравнений видно, что число неизвестных n больше числа линейных уравнений. Необходимо вычислить выходную характеристику новой разрабатываемой системы – F_{Ay} . Решить точно данную систему уравнений нельзя – некорректная задача. Для приближенного решения данной задачи применим так называемый оперативный анализ, основанный на теории линейных пространств. Суть методики – оперативного анализа систем в следующем.



**Рисунок 2. Пространство выходных характеристик:
u – обучающая гиперплоскость (линия)**

На *рисунках 1 и 2* показаны векторы в многомерном пространстве входных и выходных параметров.

Имеются два многомерных пространства: входных и выходных характеристик ранее разработанных систем. Векторы A_1, A_2 – ранее разработанные системы-аналоги, вектор A_y – новое проектное задание. Соединив концы векторов A_1, A_2 построим «обучающую гиперплоскость» S , на которую опустим перпендикуляр – ρ (вектор уклонения) с конца вектора A_y . $S = \lambda_1 A_1 + \lambda_2 A_2$, где λ_1, λ_2 – оптимальные множители оценивания. Квадрат вектора уклонения равен: $\rho^2 = (S - A_y)^2 = (\lambda_1 A_1 + \lambda_2 A_2 - A_y)^2 \rightarrow \min$. Берем производные по λ_i : $\partial \rho^2 / \partial \lambda_i$. Приравниваем их к нулю, определяем λ_1, λ_2 . Выходная характеристика $F_{Ay} \approx \lambda_1 F_{A1} + \lambda_2 F_{A2}$.

Вектору A_1 на пространстве входных характеристик соответствует вектор B_1 на пространстве выходных характеристик; вектору A_2 соответствует вектор B_2 и т.д.; вектору A_y соответствует вектор B_y . Соединив концы этих векторов образуем «обучающую гиперплоскость» U . $U = \lambda_1 B_1 + \lambda_2 B_2$. Опустив перпендикуляр с конца вектора B_y на ось F_1 , получим выходную характеристику F_{11} – искомую выходную характеристику – F_{Ay} .

Государство также является сложной политической и экономической системой и методика оперативного анализа сложных систем применима для определения такой важной экономической выходной целевой функции как ВВП страны.

Приведем пример оперативного определения ВВП России за 2018 г., используя данные ВВП за 2016 и 2017 гг. Данные экономических показателей приведены в *таблице 1*.

Таблица 1

Экономические показатели России

№ п/п	2016 г. (A_1)	2017 г. (A_2)	2018 г. (A_y)
1. Рост промышленности (%)	(1) 101 %	(1,01) 102,1 %	(1,03) 103,7 %
2. Рост (падение) с/х (%)	(1) 101,07 %	(1,01) 102,5 %	(1,01) 102,3 %
3. Рост строительства (%)	(1) 101 %	(1,01) 102 %	(1,04) 104,7 %
4. Падение инвестиций (%)	(1) 105,1 %	(0,99) 104,8 %	(0,98) 103,5 %
5. Объем производства станков (млрд руб.)	(1) 7,8	(1,15) 9	(1,35) 10,5
$F(A_i)$ ВВП России (трлн долл.)	1,246	1,267	? (1,57)

Проведем нормировку: поделим входные показатели 2017 и 2018 гг. на показатели 2016 г., получим безразмерные данные в скобках.

$$\text{Определим } A_1^2 = A_1 A_2 = 1^2 + 1^2 + 1^2 + 1^2 + 1^2 = 5.$$

$$\text{Определим } A_{12}^2 = A_1 A_2 = 1 \cdot 1,01 + 1 \cdot 1,01 + 1 \cdot 1,01 + 1 \cdot 1,01 + 1 \cdot 1,01 = 5,17.$$

$$\text{Определим } A_2^2 = A_2 A_2 = 1,01^2 + 1,01^2 + 1,01^2 + 1,01^2 + 1,01^2 = 5,36.$$

$$\text{Определим } A_{y1}^2 = A_y A_1 = 1,03 \cdot 1 + 1,01 \cdot 1 + 1,04 \cdot 1 + 0,98 \cdot 1,01 + 1,35 \cdot 1 = 5,41.$$

$$\text{Определим } A_{y2}^2 = A_y A_2 = 1,03 \cdot 1,01 + 1,02 \cdot 1,01 + 1,04 \cdot 1,01 + 0,98 \cdot 0,99 + 1,35 \cdot 1,16 = 5,63.$$

Запишем систему линейных уравнений.

$$x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 = 1.246$$

$$1.01x_1 + 1.01x_2 + 1.01x_3 + 0.99x_4 + 1.15x_5 = 1.246$$

$$1.03x_1 + 1.01x_2 + 1.04x_3 + 0.98x_4 + 1.35x_5 = F(A_y)$$

Необходимо определить $F(A_y)$.

Решим данную систему уравнений с помощью определителей

Грами.

$$\Delta_{0Гр} = \begin{vmatrix} A_1^2 & A_{12}^2 \\ A_{12}^2 & A_2^2 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 5 & 5,17 \\ 5,17 & 5,36 \end{vmatrix} = 0,07$$

$$\Delta_{1Гр} = \begin{vmatrix} A_{1y}^2 & A_{12}^2 \\ A_{1y}^2 & A_2^2 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 5,41 & 5,17 \\ 5,63 & 5,36 \end{vmatrix} = -0,1$$

$$\Delta_{2Гр} = \begin{vmatrix} A_1^2 & A_{1y}^2 \\ A_{12}^2 & A_{2y}^2 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 5 & 5,41 \\ 5,17 & 5,63 \end{vmatrix} = 0,18$$

Вычислим оптимальные множители оценивания – λ_1 и λ_2 .

$$\lambda_1 = \frac{\Delta_{1Гр}}{\Delta_{0Гр}} = \frac{-0,1}{0,07} = 1,43$$

$$\lambda_2 = \frac{\Delta_{2Гр}}{\Delta_{0Гр}} = \frac{0,18}{0,07} = 2,57$$

Определяем выходную целевую функцию: ВВП России за 2018 г. – $F(A_y)$.

$$F(A_y) \approx \lambda_1 F(A_1) + \lambda_2 F(A_2) = -1,43 \cdot 1.246 + 2,57 \cdot 1.267 = 1,48 \text{ трлн долл.}$$

Точное значение ВВП России за 2018 г. составило 1.57 трлн долл. Погрешность равна – 5.7 %.

Таким образом, ВВП России можно определять по основным экономическим показателям не учитывая сверхдоходы от продажи нефти и газа, слезть, с так называемой, «нефтяной» или «газовой иглы». Конечно, эти сверхдоходы необходимы для резервного фонда страны. Для повышения ВВП России прежде всего необходимо увеличения инвестиций в основной капитал, а так же, увеличение объема производства новейших станков и наукоемких производств.

Библиографический список

1. *Шилов Г.Е.* Математический анализ Конечномерные линейные пространства. М., 1969.
2. URL: <http://www.Росстат> (дата обращения: 23.09.2019).

В.Г. Выскуб

доктор технических наук, профессор

Республиканский исследовательский научно-консультационный центр экспертизы, г. Москва

E-mail: vyskub08@mail.ru

В.С. Целищев

кандидат технических наук, доцент

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: vsc2013@yandex.ru

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ВВП РОССИИ С РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «РОСНЕФТЬ» И ЦЕНАМИ НА ЭНЕРГОНОСИТЕЛИ

С.В. Велицкая, Л.А. Выборнова, А.И. Розенцвайг

Аннотация. Нефтегазовый сектор является одной из основ российской экономики и составляет неотъемлемую долю в общей структуре ВВП. В связи с этим целью статьи является выявление зависимости ВВП, как одного из основных показателей экономического развития, от цен на нефть, среднего обмена курса доллара к рублю, а также выручки одной из крупнейших компаний данной отрасли – ПАО «Роснефть». В качестве математического аппарата применен корреляционно-регрессионный анализ. При построении модели использован априорный способ и выбран линейный вид функции. Проведена оценка с использованием критерия Фишера, Стьюдента, коэффициента детерминации и средней ошибки аппроксимации. В результате составлена модель зависимости и построен прогноз на ближайшие три года, показавший рост ВВП, но с замедленными темпами.

Ключевые слова: ВВП, нефть, нефтегазовый сектор, корреляционно-регрессионный анализ, модель, прогноз.

AN ECONOMETRIC ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN RUSSIA'S GDP AND THE RESULTS OF ROSNEFT'S OPERATIONS AND ENERGY PRICES

S.V. Velitskaya, L.A. Vibornova, A.I. Rozentsvaig

Abstract. The oil and gas sector is one of the foundations of the Russian economy. It forms an integral part in the overall structure of GDP. In this regard, the purpose of the article is to identify the dependence of GDP, as one of the main indicators of economic development, on oil prices, the average exchange rate of the dollar against the ruble, as well as the revenue of one of the largest companies in this industry – PJSC Rosneft. The correlation and regression analysis was used as a mathematical apparatus. When constructing the model, the a priori method was used and the linear form of the function was chosen. An assessment was carried out using Student and Fisher criterion, the coefficient of determination and the average approximation error. As a result, a dependency model was compiled and a forecast was made for the next three years, which showed the GDP growth, but at a slower pace.

Keywords: GDP, oil, oil and gas sector, correlation and regression analysis, model, forecast.

Рынки нефти и газа, как часть мирового рынка топливно-энергетических ресурсов, имеют исключительно важное для мировой энергетики значение. Энергетика, в свою очередь, это ключевая отрасль для большинства стран мира в экономическом, социальном и политическом плане. Нефтегазовый сектор является одной из основ российской экономики, важнейшим источником экспортных и налоговых поступлений. Поэтому исследование взаимосвязи валового внутреннего продукта России, как одного из основных показателей экономического развития, от выручки крупнейшего предприятия в нефтегазовой отрасли и цен на энергоносители является актуальным.

Целью исследования является рассмотрение анализа зависимости ВВП от выручки ПАО «НК «Роснефть» и цен на энергоносители.

Факторы, оказывающие влияние на ВВП страны, рассмотрены в ряде работ российских ученых.

К.Г. Журавская в своей работе рассмотрела факторы, формирующие ВВП на примере стран – экспортеров нефти. В качестве независимых переменных автор рассмотрел денежный агрегат М2, международные резервы, инфляцию потребительских цен, внутреннее кредитование частного сектора банками, общая налоговая ставка, уровень населения, курс доллара к национальной валюте, рыночную капитализацию компаний. В итоге был сделан вывод, что денежный агрегат М2 сильнее всех влияет на уровень ВВП по всем странам, кроме Нигерии, Саудовской Аравии и ОАЭ [1].

Влияние безработицы, инвестиции и цены на нефть на уровень ВВП анализировал в своей работе А.В. Храмов. В результате выявлено, что уровень безработицы не оказывает влияние на объем валового внутреннего продукта. Поэтому была построена многофакторная модель с учетом цены на нефть марки Brent и прямых иностранных инвестиций в РФ [11, с. 452–454].

А.Т. Козина анализирует влияние инвестиций в основной капитал, численность занятого в экономике населения, добычу нефти и газа на ВВП России. С помощью корреляционного и регрессионного методов анализа статистических данных было проведено исследование данных показателей за период с 2003 по 2014 гг. Выявлена сильная прямая связь тренда ВВП с трендами показателей инвестиций в основной капитал и численности занятого в экономике населения. Также присутствовала сильная прямая связь сезонных

колебаний ВВП с сезонными колебаниями показателей инвестиций в основной капитал и добычи нефти [3, с. 183–194].

Эконометрическая модель темпов роста ВВП США за период с 1965 по 2015 гг. была построена в работе А.В. Кравец. В качестве исходных данных для построения множественной регрессионной модели выбраны: темпы роста ВВП США, темпы роста потребления товаров, темпы роста потребления услуг, темпы роста инвестиций в основной капитал, темпы роста экспорта и импорта, а также темпы роста государственных расходов. В результате получена модель, которая на 94,39 % объясняется выбранными переменными [4, т. 9].

А.Т. Тарасова в своей статье рассматривает регрессионный анализ зависимости роста ВВП от факторов инновационной экономики. В качестве объясняющих переменных выбраны внутренние текущие затраты НИОКР в фактически действовавших ценах, среднегодовая численность занятых в РФ по видам экономической деятельности, а именно в научных исследованиях и разработках. На основе модели сделан вывод, что экономический рост за рассмотренный период с 2006 г. по 2015 г. обеспечивался за счет факторов воспроизводства, то есть носил экстенсивный характер, а доля участия инновационных факторов не оказывает существенного влияния на рост ВВП [8, с. 143–149].

Моделирование зависимости роста ВВП от изменения структуры занятости в экономике было рассмотрено И.В. Филимоненко. На основе эконометрического анализа выявлена зависимость ВВП от таких факторов, как: численность занятых в экономике РФ в разрезе уровней образования, инвестиций в основной капитал, государственные расходы на прикладные научные исследования, внутренние расходы на научные исследования и разработки, затраты на технологические инновации. Проведенный анализ показал, что экономический рост России за 2000–2010 гг. был обеспечен в основном экстенсивными факторами: численностью занятых в экономике РФ, в первую очередь с профессиональным образованием и инвестициями в основной капитал [10, с. 16–25].

Прогноз ВВП на основе макроэкономических и социально-демографических показателей сделан в работе В.А. Эренценовой. Для исследования выбраны следующие переменные: уровень безработицы, среднедушевые денежные доходы населения, индекс по-

требительских цен, сальдо торгового баланса, расходы федерального бюджета, цена нефти марки Brent. Для анализ взят период с 1997 по 2016 гг. с разбивкой по кварталам. Согласно полученной модели, объем ВВП России почти на 60 % определяется таким фактором, как цена нефти на мировом рынке энергоносителей [12].

Практически в каждой из рассмотренных работ одной из переменных, оказывающих влияние на ВВП, были цены на энергоносители, в частности, цена на нефть. Поэтому в данной работе проанализирована зависимость валового внутреннего продукта от цен на нефть разных марок и от среднегодового обменного курса рубля к доллару. Также добавлена переменная-выручка крупнейшей компании данной отрасли.

Валовый внутренний продукт представляет собой стоимостное выражение всех произведенных за отчетный период товаров и услуг во всех отраслях экономики для потребления, накопления, экспорта. В 2016 г. экспорт углеводородов составлял 12 % ВВП, а в 2017 г. – уже 12,5 %. На сектор добычи полезных ископаемых и нефтепереработки приходится более 60 % всех поступлений от экспорта, более трети сальдированного финансового результата в экономике [2].

Изменение ВВП по годам от 2008 по 2018 гг. представлено на *рисунке 1*.

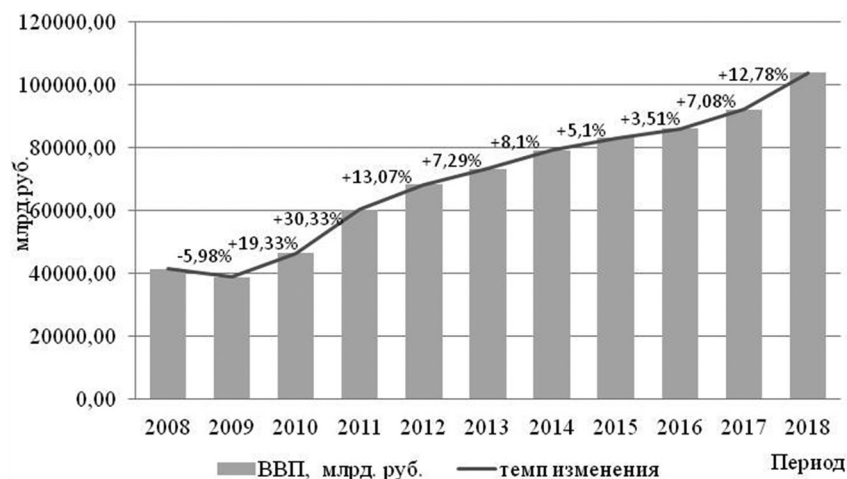


Рисунок 1. Изменение ВВП с 2008 по 2018 гг. [9]

По графику можно заметить стабильный рост ВВП с 2009 г. Наибольший темп роста отмечен в 2011 г. Причиной этому было увеличение цены на нефть и подъем сельского хозяйства. В 2017 и 2018 гг. наибольший вклад в прирост ВВП (53,8 %) обеспечили следующие три вида деятельности (ВД): торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов (около 28 %); транспортировка и хранение (около 16 %); деятельность по операциям с недвижимым имуществом (около 14 %). Вклад ВД «Добыча полезных ископаемых» в прирост ВВП составил 10,3 %. Помимо «Добычи полезных ископаемых» нефтегазовая отрасль также учитывается в показателе «Торговля оптовая и розничная». В связи с вышесказанным можно сделать вывод о правильности выбора отрасли нефти и газа, как одной из основных, влияющих на величину ВВП. В качестве одной из переменных для дальнейшего анализа была выбрана выручка ПАО «НК «Роснефть», как крупнейшего предприятия данной отрасли.

Для построения эконометрической модели были взяты финансовые результаты компании ПАО «НК «Роснефть», которая с 2013 г. является крупнейшим в мире производителем нефти [6]. График динамики выручки по годам представлен на *рисунке 2*.

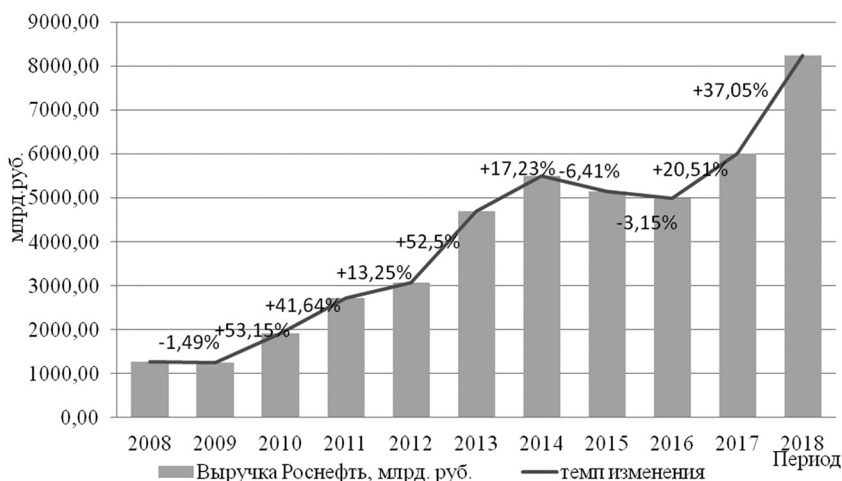


Рисунок 2. Динамика выручки ПАО «НК «Роснефть» с 2008 по 2018 гг.

По графику видно, что выручка компании имела отрицательный темп роста в 2009 и в 2015 гг., связанный с экономическим кризисом. Снижение выручки в 2015 г. было обусловлено снижением мировых цен на нефть на 16,3 % в рублевом и на 47,3 % в долларовом выражении в 2015 г., а также снижением объемов реализации нефтепродуктов.

Выручка за 2018 г. увеличилась в 1,37 раза год к году, составив 8 238 млрд руб. (133,7 млрд долл.), что, в первую очередь, обусловлено ростом мировых цен на нефть (+41,2 % в руб. и +31,4 % в долл. выражении), а также увеличением доходов от совместных российских и международных проектов (+44 % год к году).

В модели в качестве независимых переменных также использованы цены на марки нефти Brent и Urals. На *рисунке 3* построен график только цены марки Brent, потому что динамика изменения одинакова у Brent и Urals одинакова.

Снижение цены на нефть в 2015 г. связано с рядом причин. 11.09.2014 г. был опубликован ежемесячный доклад Международного энергетического агентства (МЭА), в котором был понижен прогноз мирового спроса на нефть. После этого началось снижение ее цен. Иран и крупнейший на тот момент мировой поставщик – Саудовская

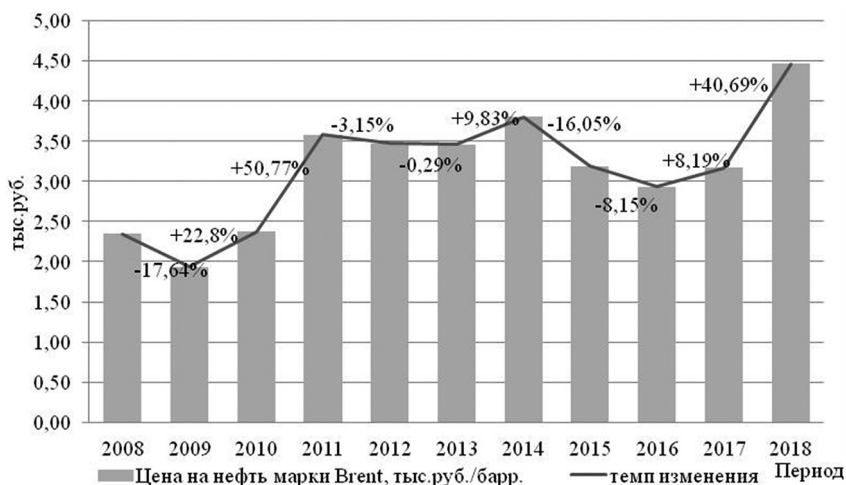


Рисунок 3. Динамика цены марки Brent с 2008 по 2018 гг.

Аравия – снизили цены на нефть по экспортным контрактам. Это ухудшило спрос на нефть. Также важным фактором падения стоимости стала неготовность Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК; Organization of the Petroleum Exporting Countries) договориться о сокращении добычи.

В 2015 г. кризис на фондовом рынке в Китае, планы Ирана по увеличению экспорта нефти после снятия санкций и введение США новых добывающих мощностей привело к увеличению предложения. 04.12.2015 г. страны ОПЕК вновь отказались снижать квоты на добычу нефти. Уже 08.12.2015 г. цены на торгах впервые опустились ниже уровня 40 долл. за баррель. ОПЕК не хотели уступать свое место на рынке, так как если они уменьшат поставки на их место придут другие. Весной 2016 г. начался постепенный рост. Он объяснялся небольшим уменьшением объемов добычи нефти и начавшимися переговорами между ОПЕК и другими нефтедобывающими странами о стабилизации цен [5].

Еще одним из факторов, который был рассмотрен в модели, был средний обменный курс рубля к доллару. Темпы роста изменения показаны на *рисунке 4*.

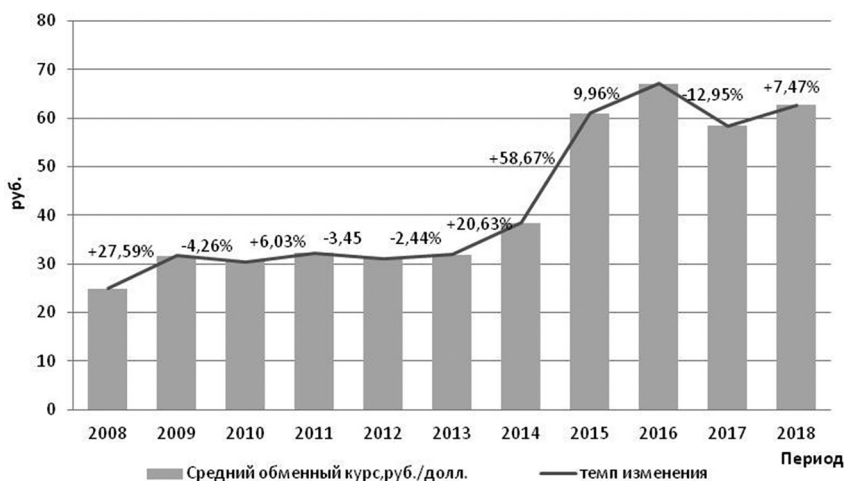


Рисунок 4. Изменение среднего обменного курса рубля к доллару с 2008 по 2018 гг.

Резкое ослабление российского рубля по отношению к иностранной валюте в 2015 г. связано со стремительным снижением мировых цен на нефть, от снижения экспорта, от которой во многом зависит доходная часть бюджета России, а также введением экономических санкций в отношении России.

Для проведения исследования и построения эконометрической модели выбран регрессионный анализ. Статистические данные были собраны за 11 лет с 2008 по 2018 гг. [7]. В качестве экзогенной переменной выбраны:

x_1 – выручка ПАО «НК «Роснефть», млрд руб.;

x_2 – цена на нефть марки Brent, тыс.руб./барр.;

x_3 – цена на нефть марки Urals, тыс.руб./барр.;

x_4 – средний обменный курс, руб./долл.

Эндогенная (результатирующая) переменная – ВВП России, млрд руб.

С помощью встроенной функции «регрессия» анализа данных Microsoft Excel построена регрессионная зависимость. Анализируя результаты построенной регрессии можно сказать, что по критерию Стьюдента переменная x_4 – не значима, так как t-статистика по модулю меньше табличного 2,23. Следовательно, была построена модель без учета x_4 .

Для анализа полученной модели использовались коэффициенты детерминации, критерии Фишера и Стьюдента и средняя ошибка аппроксимации.

Фактическое значение критерия Фишера 99,58, табличное – 4,35, следовательно, по данному критерию уравнение статистически значимо. По модулю полученные значения t-статистики больше табличного 2,2. Делаем вывод, что по критерию Стьюдента уравнение также значимо. Коэффициент детерминации, равный 0,977, следовательно, на 97,7 % дисперсия результативного признака объясняется уравнением дисперсии.

Средняя ошибка аппроксимации рассчитывается по формуле (1):

$$\bar{A} = \frac{1}{n} \sum \left| \frac{y_x - \tilde{y}_x}{y_x} \right| \cdot 100 \% \quad (1)$$

Она оценивает среднее отклонение расчётных значений от фактических. Допустимый предел значений $\bar{A}$ – не более 8–10 %.

По результатам расчета средняя ошибка аппроксимации 4,26 %. Следовательно, модель обладает высоким качеством.

Полученное уравнение (2) показывает зависимость величины ВВП от выручки ПАО «НК «Роснефть», млрд руб., цены на нефть марки Brent, тыс. руб./баррель, цена на нефть марки Urals, тыс. руб./баррель:

$$Y = 38385 + 7,9 \cdot x_1 + 105594,20 \cdot x_2 - 106908,53 \cdot x_3 \quad (2)$$

График фактических и расчетных по модели данных ВВП показан на *рисунке 5*.

По графику видно, что расчетные значения близки к фактическим, следовательно, полученную модель можно использовать для дальнейшего прогнозирования.

Спрогнозируем объем ВВП по данной модели. Для построения были взяты данные x_1, x_2, x_3 за 2019–2021 гг., полученные с помощью линий тренда (*рисунок 5*).

По *рисунку 5* можно сделать вывод, что объемы ВВП в ближайшие годы будут возрастать, однако с более низкими темпами по сравнению с предыдущими периодами.

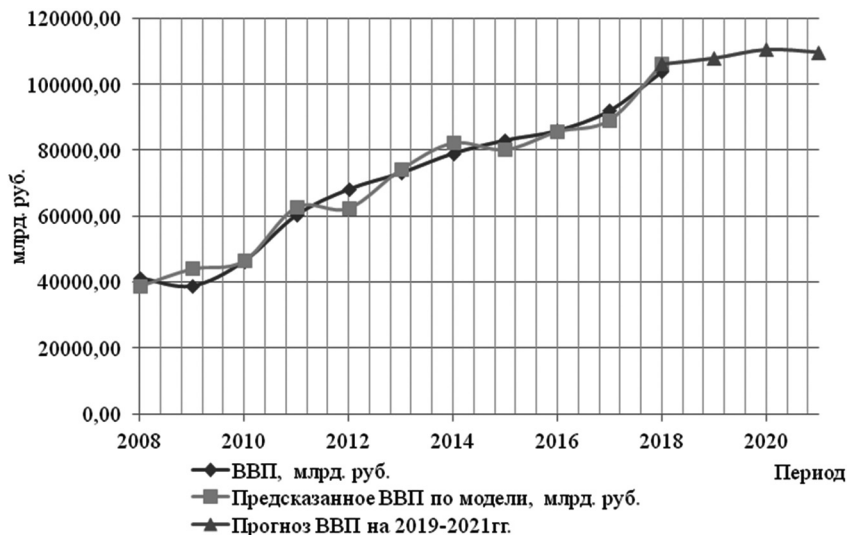


Рисунок 5. Прогноз ВВП на 2019–2021 гг.

Таким образом, в данной статье было проанализировано влияние показателей отрасли нефти и газа на объемы ВВП. В качестве экзогенных переменных выбраны: выручка крупнейшей компании отрасли ПАО «НК «Роснефть», цены на марки нефти Brent и Urals, средний обменный курс рубля к доллару. В результате составлена модель, которая по коэффициенту регрессии, критериям Фишера и Стьюдента, а также средней ошибке аппроксимации является значимой и обладает высоким качеством. В связи с этим был составлен прогноз на три ближайших периода, которые показали, что объемы ВВП будут возрастать, однако с низкими темпами. Прирост в 2019 г составит 1,7 %, в 2020 г. – +2,43 %, однако в 2021 г. ожидается спад на 0,71 %.

Библиографический список

1. *Журавская К.Г.* Статистический анализ факторов, формирующих ВВП // Международный научно-практический журнал «Агропродовольственная экономика». 2016. URL: <http://apej.ru/article/04-04-16> (дата обращения: 25.05.2019).
2. Зависимость экономики РФ и бюджета от нефти снова начала возрастать // ТАСС, информационное агентство. URL: <https://tass.ru/ekonomika/4941082> (дата обращения: 14.10.2018).
3. *Козинова А.Т.* Эконометрический анализ валового внутреннего продукта России и его взаимосвязей с инвестициями в основной капитал, численностью занятого в экономике населения, добычей нефти и газа // Эконометрический анализ: теория и практика. 2016. № 2.
4. *Кравец А.В.* Эконометрическая модель темпов роста ВВП США за период с 1965 по 2015 год // Интернет-журнал «Наукovedение. 2017. № 2. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/21EVN217.pdf> (дата обращения: 14.10.2018).
5. *Макаренко Г., Галактионова А., Подобедова Л., Макаров О.* Отмена санкций против Ирана может снизить цену нефти на \$20. URL: <https://www.rbc.ru/economics/03/04/2015/551eaa749a79472913337f7d> (дата обращения: 14.05.2019).
6. Нефтяные компании России: список по рейтингу. URL: <https://businessman.ru/neftyanyie-kompanii-rossii-spisok-po-reytingu.html> (дата обращения: 26.05.2019).
7. Отчетность, презентации и годовые отчеты ПАО «НК «Роснефть». URL: https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/Statements/ (дата обращения: 14.05.2019).

8. *Тарасова Т.А.* Регрессионный анализ зависимости роста ВВП от факторов инновационной экономики // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. № 12.
9. Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://gks.ru> (дата обращения: 26.05.2019).
10. *Филимоненко И.В.* Моделирование зависимости роста ВВП от изменения структуры занятости // Мир экономики и управления. 2011. № 1.
11. *Храмов А.В., Миннуллин А.А., Нуруллин Н.Н., Кадочникова Е.И.* Эконометрический анализ валового внутреннего продукта России // Молодой ученый. 2014. № 21.
12. *Эренценова В.А.* Эконометрическое моделирование и прогнозирование объема ВВП России // Материалы IX Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум». URL: <https://scienceforum.ru/2017/article/2017029898> (дата обращения: 01.06.2019).

С.В. Велицкая

магистрант

Самарский национальный исследовательский университет

им. академика С.П. Королёва

E-mail: iana.velitskaya@mail.ru

Л.А. Выборнова

кандидат экономических наук, доцент

учающий специалист управления занятости и карьеры

Самарский национальный исследовательский университет

им. академика С.П. Королёва

E-mail: vibornova_lyubov@mail.ru

А.И. Розенцвайг

кандидат юридических наук

доцент кафедры теории и истории государства и права

и международного права

Самарский национальный исследовательский университет

им. академика С.П. Королёва

E-mail: lawyeranna@mail.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕТОДОВ ВЫПОЛНЕНИЯ НОРМАТИВОВ УТИЛИЗАЦИИ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.Б. Худжатов

Аннотация. В статье рассматриваются экономико-правовые основы обращения с отходами товаров и упаковки на территории РФ. Автором проводится анализ эффективности действующих методов выполнения нормативов утилизации импортных товаров в сравнении с уплатой экологического сбора, в результате которого предлагается оптимальное с экономической точки зрения решение для бизнес-сообщества.

Ключевые слова: экологический сбор, норматив утилизации, импорт товаров, утилизация отходов, оценка эффективности.

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF METHODS FOR MEETING THE STANDARDS FOR THE UTILIZATION OF IMPORTED GOODS ON THE TERRITORY OF THE RUSSIAN FEDERATION

M.B. Khudzhatov

Abstract. The article considers the economic and legal framework for the treatment of waste products and packaging in the Russian Federation. The author analyzes the effectiveness of existing methods for meeting the standards for the utilization of imported goods in comparison with the payment of environmental fees, as a result of which an optimal solution from the economic point of view is proposed for the business community.

Keywords: environmental tax, utilization standards, import of goods, waste management, performance assessment.

Российское законодательство регулирует обращение с отходами производства и потребления в целях предотвращения вредного воздействия отходов производства и потребления на здоровье человека и окружающую среду, а также вовлечения таких отходов в хозяйственный оборот в качестве дополнительных источников сырья. В основе данного законодательства лежит ФЗ от 24.06.1998 г. № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» [1].

Согласно положениям указанного закона изготовители товаров, а также импортеры обязаны обеспечивать выполнение нормативов

утилизации. Нормативы утилизации отходов от использования товаров на 2018–2020 гг. утверждены Распоряжением Правительства РФ от 28.12.2017 г. № 2971-р [2].

Производители, импортеры товаров, которые не обеспечивают самостоятельную утилизацию отходов от использования товаров, уплачивают экологический сбор. Экологический сбор был введен для мотивации компаний утилизировать отходы самостоятельно. Вырученные от него денежные средства направляются государством на строительство и усовершенствование объектов, перерабатывающих отходы, полигонов для уничтожения опасных отходов и на другие меры по охране природы [3].

Перечень товаров, упаковки товаров, подлежащих утилизации после утраты ими потребительских свойств, утвержден Распоряжением Правительства РФ от 28.12.2017 г. № 2970-р [4]. Обеспечить утилизацию отходов обязаны юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые производят и импортируют товары (и упаковку) из этого перечня.

В настоящее время организация может обеспечить выполнение требований законодательства РФ в области обращения отходов следующими методами:

1. Ежегодная уплата экологического сбора в бюджет РФ.
2. Самостоятельная организация сбора и утилизации отходов от использования товаров и упаковки.
3. Заключение договора со специализированной компанией, которая организует сбор и утилизацию отходов от использования товаров и упаковки.

Рассмотрим плюсы и минусы каждого из приведенных методов.

Первый метод подразумевает уплату экологического сбора в бюджет РФ. Расчет экологического сбора необходим для производителей (импортеров), не обеспечивающих самостоятельную утилизацию товара (упаковки). Экологический сбор рассчитывается посредством умножения ставки экологического сбора на массу товара или на количество единиц товара (в зависимости от вида товара) либо на массу упаковки товара, выпущенных в обращение на территории РФ, и на норматив утилизации, выраженный в относительных единицах [5]:

$$\mathcal{E}C = CT_{\mathcal{E}C} \cdot M \cdot HУ, \quad (1)$$

где:

$\mathcal{E}C$ – экологический сбор;

$CT_{\mathcal{E}C}$ – ставка экологического сбора;

M – масса товара или количество единиц товара либо масса упаковки товара, выпущенных в обращение на территории РФ;

$HУ$ – норматив утилизации, выраженный в относительных единицах.

Ставки экологического сбора по каждой группе товаров, группе упаковки товаров, отходы от использования которых подлежат утилизации, утверждены Постановлением Правительства РФ от 09.04.2016 № 284 [6]. Нормативы утилизации устанавливаются в процентах от выпущенной продукции за год.

На размеры ставок и нормативов влияют условия:

- экономическая ситуация на территории РФ;
- тепень опасности и вредности отходов для окружающей среды, и здоровья;
- сложность утилизации (затраты на технологический процесс, сложность процесса).

В случае недостижения нормативов утилизации отходов от использования товаров экологический сбор рассчитывается плательщиками посредством умножения ставки сбора на разницу между установленным и фактически достигнутым значением количества утилизированных отходов от использования товаров [7]:

$$\mathcal{E}C = CT_{\mathcal{E}C} \cdot (O_{УСТ} - O_{ФАКТ}), \quad (2)$$

где:

$O_{УСТ}$ – установленное значение количества утилизированных отходов от использования товаров;

$O_{ФАКТ}$ – фактически достигнутое значение количества утилизированных отходов от использования товаров.

Экологический сбор уплачивается импортерами товаров по каждой группе товаров, группе упаковки товаров в срок до 15 апреля года, следующего за отчетным периодом. Отчетным периодом по экологическому сбору признается календарный год.

Экологический сбор для товаров в упаковке, не являющихся готовыми к употреблению изделиями, уплачивается только в отношении самой упаковки. Экологический сбор не уплачивается в отношении количества товаров, упаковки товаров, которые вывозятся из РФ.

Пример 1. Предположим, что организация импортировала в 2019 г. в картонных коробках предметы верхней одежды, вес брутто которых составил 550 т, вес нетто – 500 т. Ставка экологического сбора на верхнюю одежду составляет 11791 руб. за тонну, на картонную упаковку – 2378 руб. за т. Норматив утилизации на верхнюю одежду составляет 5 %, на картонную упаковку – 35 %.

Рассчитаем сумму экологического сбора за 2019 г.:

1. Одежда: $500 \cdot 11\,791 \cdot 5\% = 294\,775$ руб.
2. Упаковка: $50 \cdot 2378 \cdot 35\% = 41\,615$ руб.
3. Общая сумма экологического сбора составит:
 $294\,775 + 41\,615 = 336\,390$ руб.

В целом, основным достоинством первого метода является тот факт, что он не имеет никаких рисков. Организации следует придерживаться сроков уплаты экологического сбора, а также своевременно представлять отчетность по экологическому сбору. Основным недостатком данного метода является его затратность.

В 2018 г. за счет экологического сбора бюджетом РФ было получено 2,2 млрд руб., но в будущем Минприроды рассчитывает увеличить доходы до 136 млрд руб. Учитывая планы Правительства РФ довести нормативы утилизации по некоторым товарам до 100 %, суммы экологического сбора для малого и среднего бизнеса могут стать серьезной проблемой [8].

Второй метод подразумевает самостоятельную организацию сбора и утилизации отходов от использования товаров и упаковки. Этот способ является самым трудоемким и финансово затратным. В данном контексте организация должна разработать и освоить новое направление бизнеса. Для развития такого бизнеса необходимо получить специальные разрешения и лицензии, создать все условия по уничтожению или переработке отходов, а именно:

- создание пунктов приема отходов (аренда или строительство помещений);
- оборудование для утилизации отходов (линии переработки и т.д.);
- автомобили (сбор отходов);
- персонал.

Очевидно, что затраты данного способа не сопоставимы с выгодой от экономии средств в связи с неуплатой экологического сбора.

Третий метод связан с заключением договора со специализированной компанией, которая организует сбор и утилизацию отходов от использования товаров и упаковки. При обращении к такой компании организация получает:

- акт утилизации;
- справку 2-тп отходы (компании-утилизатора);
- журнал учета отходов за 1–4 квартал (компании-утилизатора).

Эти документы нужно будет сдать вместе с остальной отчетностью до 1 апреля года, следующего за отчетным.

При выборе данного метода существуют риски столкнуться с неблагонадежными компаниями. Риск заключается в том, что на российском рынке можно натолкнуться на мошеннические компании, которые продают «филькины грамоты», то есть документы без реального производства утилизации отходов. При первой же проверке факт мошенничества может обнаружиться, и с организаций, которые отчитались такими «филькиными грамотами», будут взысканы суммы экологического сбора.

В связи с изложенным при заключении договора следует осуществлять поиск специализированной компании в официальном реестре объектов утилизации отходов на сайте: <https://uoit.fsrpn.ru/facility> [9].

Экономический эффект от сотрудничества со специализированной компанией заключается в том, что цены на услуги таких компаний могут составлять от 10 % до 90 % от ставки экологического сбора. Это обусловлено тем, что специализированные компании в результате утилизации отходов с помощью высокотехнологичного оборудования могут получать новую продукцию, готовую к потреблению. Таким образом, эти компании получают доход от утилизации отходов и реализации новой готовой продукции.

Пример 2. Предположим, что организация импортировала в 2019 г. в картонных коробках предметы верхней одежды, вес брутто которых составил 550 т, вес нетто – 500 т. Вместо уплаты экологического сбора организация решила заключить договор со специализированной компанией ООО «Национальная экологическая компания» (ООО «НЭК», юридический адрес: 109380, г. Москва, Проектируемый 4586-й проезд, д. 4, стр. 13), которая занимается регенерацией текстильных отходов с последующим получением регенерированного волокна. Стоимость услуг компании ООО «НЭК»:

- утилизация текстильных материалов – 9000 руб. за т;
- утилизация картонной упаковки – 2000 руб. за т.

Рассчитаем расходы организации на утилизацию предметов верхней одежды и упаковки за 2019 г. с учетом тех же нормативов:

1. Одежда: $500 \cdot 9000 \cdot 5 \% = 225\,000$ руб.
2. Упаковка: $50 \cdot 2000 \cdot 35 \% = 35\,000$ руб.
3. Общая сумма расходов организации на утилизацию составит:
 $225\,000 + 35\,000 = 260\,000$ руб.
4. Экономический эффект от сотрудничества со специализированной компанией составляет: $336\,390 - 260\,000 = 76\,390$ руб.

Таким образом, выбор третьего метода (заключение договора со специализированной компанией) на 23 % эффективнее первого метода (уплата экологического сбора).

Если рассматривать компании, которые специализируются на утилизации отходов в отдаленных регионах РФ, экономический эффект будет еще выше.

Пример 3. Организация импортирует фармакологическую продукцию: таблетки, упакованные в картонную и пластиковую упаковку; настойки, бальзамы, разлитые в стеклянную упаковку; а также использует для транспортировки гофротару и стретч-пленку. Ставки экологического сбора и нормативы утилизации приведены в *таблице 1*.

Таблица 1

**Ставки экологического сбора, коммерческие тарифы
на утилизацию и нормативы утилизации на 2019 г [10]**

<i>Наименование</i>	<i>Ставка экологического сбора, руб. за т</i>	<i>Тариф на утилиза- цию, руб. за т</i>	<i>Норматив утили- зации</i>
Картонная упаковка для таблеток	2378	1190	35 %
Пластиковая упаковка для таблеток	3844	1922	15 %
Стеклянная упаковка для настоек	2564	1282	20 %
Гофротара	2378	1190	35 %
Стретч-пленка	3844	1922	15 %

Далее рассчитаем сумму экологического сбора и сравним с расходами организации на утилизацию в случае заключения договора с компанией ООО «Бийсквторресурсы» (юридический адрес: 659314, Алтайский край, г. Бийск, ул. Нефтебаза, к. 1). Расчеты отражены в *таблице 2*.

Таблица 2

**Сравнение сумм экологического сбора с расходами
организации на утилизацию в 2019 г.**

<i>Наименование</i>	<i>Кол-во, т</i>	<i>Сумма экологического сбора, руб.</i>	<i>Расходы на утилиза- цию, руб.</i>
Картонная упаковка для таблеток	410	341 243	170 765
Пластиковая упаковка для таблеток	230	132 618	66 309
Стеклянная упаковка для настоек	960	492 288	246 144
Гофротара	180	149 814	74 970
Стретч-пленка	120	69 192	34 596
ИТОГО	1900	1 185 155	592 784

Согласно данным *таблицы 2* экономический эффект от сотрудничества со специализированной компанией составляет: $1\,185\,155 - 592\,784 = 592\,371$ руб. Таким образом, заключение договора со специализированной компанией на 50 % эффективнее уплаты экологического сбора.

Подводя итоги исследования, можно констатировать, что при обращении импортеров в компании, которые специализируются на утилизации отходов товаров и упаковки, организации могут оптимизировать расходы на утилизацию путем достижения экономического эффекта от 10 до 50 %. При этом в целях получения максимального эффекта следует обращаться в компании, которые специализируются на утилизации отдельных групп товаров и упаковки и производстве из отходов готовой продукции.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 24.06.1998 г. № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» // СПС «Гарант». URL: <https://www.garant.ru/> (дата обращения: 23.09.2019).

2. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2017 г. № 2971-р «Об утверждении нормативов утилизации отходов от использования товаров на 2018–2020 годы» // СПС «Гарант». URL: <https://www.garant.ru/> (дата обращения: 23.09.2019).
3. *Бочкарева И.И., Борисова А.В.* Экологический сбор как средство стимулирования ресурсосбережения // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2018. Т. 2. № 4.
4. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2017 г. № 2970-р «Об утверждении перечня товаров, упаковки товаров, подлежащих утилизации после утраты ими потребительских свойств» // СПС «Гарант». URL: <https://www.garant.ru/> (дата обращения: 23.09.2019).
5. *Синенко О.А.* Специфика налогообложения отходов и вторичных ресурсов // Аудиторские ведомости. 2018. № 1.
6. Постановление Правительства РФ от 09.04.2016 г. № 284 «Об установлении ставок сбора по каждой группе товаров, группе упаковки товаров, отходы от использования которых подлежат утилизации, уплачиваемого производителями товаров, импортерами товаров, которые не обеспечивают самостоятельную утилизацию отходов от использования товаров (экологического сбора)» // СПС «Гарант». URL: <https://www.garant.ru/> (дата обращения: 23.09.2019).
7. *Новикова А.А.* Экологический сбор как альтернатива утилизации отходов / «Молодежь и научно-технический прогресс»: сборник докладов XI международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. М., 2018.
8. Плюс утилизация всей страны. URL: https://www.kommersant.ru/doc/4065755?fbclid=IwAR2BPsRkidSlfHM_PGcCkUiIbINZ2v12d0TfGND9UUeGBoGt2y8MjkYUuOEQ (дата обращения: 26.08.2019).
9. Официальный реестр объектов утилизации отходов. URL: <https://uoit.fsrpn.ru/facility> (дата обращения: 26.08.2019).
10. Сайт ООО «Бийсквторресурсы». URL: <http://bbvr.ru/> (дата обращения: 26.08.2019).

М.Б. Худжатов

кандидат экономических наук

доцент кафедры таможенного дела

Российский университет дружбы народов (РУДН), г. Москва

E-mail: mikailkhudzhatov@mail.ru

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА КАК МЕХАНИЗМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Д.М. Магомедов

Аннотация. В данной статье описывается роль ипотеки в развитии рынка недвижимости и предлагаются меры по рационализации механизма ипотечного кредитования: получение финансовых ресурсов, совершенствование процесса ипотечного кредитования и регулирование организационно-правовых аспектов развития недвижимости. В статье приведены методические рекомендации по совершенствованию системы ипотечного кредитования жилья в Республике Дагестан. Предложенные методические рекомендации позволят увеличить объемы жилищного строительства, повысить доступность и качество строящегося жилья и внедрить в действие новые эффективные механизмы жилищного финансирования с учетом специфики развития отдельных регионов. Актуальность исследования основана на том факте, что существует острая необходимость в более глубоком изучении процесса ипотечного кредитования финансовыми учреждениями и рационализации их механизма в контексте возросшего спроса населения на данный вид банковских услуг. Результаты исследования могут быть использованы для разработки жилищной политики на макро- и мезоэкономическом уровне управления рынком недвижимости.

Ключевые слова: жилищное строительство, ипотека, механизмы финансирования, совершенствование, система ипотечного кредитования.

DEVELOPMENT OF THE MORTGAGE MARKET AS A MECHANISM FOR IMPROVING THE REAL ESTATE MARKET

D.M. Magomedov

Abstract. This article describes the role of mortgages in the development of the real estate market and proposes measures to rationalize the mechanism of mortgage credit: obtaining finance, improving the procedure for mortgage credit and regulating the organizational and legal aspects of the development of the housing market real estate market and mortgages. The article provides methodological recommendations for improving the mortgage credit system for housing in the Republic of Dagestan. The proposed methodological recommendations will increase the volume of housing construction, improve the availability and quality of housing under construction, and implement new effective housing finance mechanisms, taking into account the specific development of each region. The relevance of the study is based on the fact that there is an urgent need for a more in-depth study of the process of mortgage credit by financial and credit

institutions and the rationalization of their mechanism in the context of increased demand of the population for this type of banking services. The results of the study can be used to design housing policies at the macro and meso-economic level of real estate market management.

Keywords: housing construction, mortgage, financing mechanisms, improvement, mortgage lending system.

В современной России под системой ипотечного кредитования понимается сеть организаций и набор лучших практик и механизмов, обеспечивающих эффективное ипотечное кредитование жилья. Эффективность системы во многом зависит от уровня развития инфраструктуры, в том числе от регистрации оборота недвижимости, системы профессиональной оценки недвижимости, страховых компаний и организаций, действующих на вторичном ипотечном рынке и др. [4, с. 115–120].

Чтобы создать интегрированную систему рынка ипотечного жилищного кредитования, ориентируясь в первую очередь на использование традиционных механизмов финансирования, необходимо внедрить новые эффективные модели финансирования жилья с учетом потенциала местных ресурсов и конкретного развития отдельных регионов.

Сегодня в России существует огромная потребность в улучшении условий жизни граждан. К сожалению, не все граждане могут правильно оценить свои возможности получения ипотеки для улучшения своих жилищных условий. В то же время люди могут стать важным источником финансирования для строительства новых домов. Правительство приблизилось к реальным предложениям по включению определенных категорий граждан в реальный сектор экономики – жилье. Ипотека по своей экономической сущности является механизмом увеличения будущих доходов граждан. Основным условием его функционирования является гарантия долгосрочной стабильности и прогрессивного развития общества в целом.

Как уже упоминалось выше, нехватка жилья велика по всей России и будет продолжаться до 2030 г. По мнению аналитиков, граждане РФ сегодня получают 20 кв м жилья на человека. Для сравнения, в Норвегии это 74 кв м на человека, в США – 70, в Германии – 50 и в Украине – 26. Чтобы Россия достигла среднего уровня, по крайней мере в странах Восточной Европы, необходимо сдавать

в эксплуатацию 210 млн кв м жилья в год. Однако стратегическая программа «Развитие России до 2020 года» предусматривает только строительство 80 млн кв м в год, что крайне неадекватно [5, с. 15–10].

Долгосрочная стратегия массового жилья для всех категорий граждан в Республике Дагестан до 2020 г., региональные, федеральные и ведомственные целевые программы, направлена на решение следующих задач:

- помощь в строительстве жилья, в том числе малоэтажного строительства;
- предоставление жилья отдельным категориям граждан (молодым семьям, молодым специалистам, государственным и местным бюджетным учреждениям для образования, здравоохранения, социальной защиты, культуры и спорта, работникам государственного сектора, сотрудникам местной полиции) и привилегированным категориям граждан (сиротам); расширенные семьи, реабилитированные лица, граждане, которые признаны нуждающимися в улучшении жилищных условий, военнослужащие, люди, подвергшиеся воздействию радиации, и те, кто эмигрирует в результате чернобыльской катастрофы, перемещенные лица и граждане Крайнего Севера);
- разработка механизма льготного ипотечного кредитования;
- содействие в реализации инвестиционных проектов по комплексному развитию жилых районов;
- развитие базы строительной индустрии для решения проблем экономики, экологичности и теплоэффективности квартир с использованием современных конструкций и технологий.

Реализация поставленных задач в Республике Дагестан приведет к следующим результатам:

- увеличение доли жилых площадей, в которых проводилась реконструкция, в общей площади жилых зданий с 13,1 % в 2019 г. до 15 % в 2020 г.;
- уменьшение площади разваленного и аварийного фонда в 1,7 раза до 170 тыс. кв м в 2019 г. до 1000 тыс. кв м в 2020 г.;
- увеличение обеспеченности населения жильем на 24,73 кв м на человека в 2019 г. до 28,18 кв м на человека в 2020 г.;
- увеличение объема годового заказа на 1470,7 тыс. кв м в 2019 г. до 1620 тыс. кв м в 2020 г.

Для решения проблемы развития ипотечного кредитования для резидентов Республики Дагестан меры, предусмотренные в «Концепции развития системы ипотечного кредитования Российской Федерации», должны быть реализованы на местном уровне с целью создания условий для развития долгосрочного ипотечного кредитования, в том числе:

- совершенствование правовых механизмов реализации ипотечных прав;
- совершенствование правовой базы для получения долгосрочных средств в сфере ипотечного кредитования;
- создание благоприятной налоговой среды для развития ипотечного кредитования;
- организация условий для эффективной работы кредитных организаций на рынке ипотечного кредитования;
- развитие системы страхования рисков в сфере жилищных ипотечных кредитов.

Отметим, что наиболее важной вехой в разработке нормативно-правовой базы для ипотечного кредитования стало принятие Федерального закона от 18.02.2002 г. № 18 о внесении изменений и дополнений в Федеральный закон об ипотеке (ипотека в сфере недвижимости). Этот закон окончательно устранил препятствие для свободного передвижения ипотеки. Согласно нормам этого закона, только заемщик несет ответственность по своим обязательствам перед владельцем ипотеки [6, с. 48–62].

В настоящее время план разработки нормативно-правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного кредитования в РФ, в целом выполнен, а законопроект разработан и принят. Можно предположить, что была создана необходимая нормативная база для обеспечения функционирования системы ипотечного кредитования. Однако для введения массовой ипотеки в России необходимо продолжить эту работу.

Основные направления работы в этой области включают в себя пересмотр проекта Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о развитии системы ипотечного кредитования». Законопроект был основан на практическом опыте регионов по использованию средств переселения или жилищного фонда. Отсутствие федераль-

ного законодательства, которое фактически защищает владение жильем при одновременном обеспечении конституционного права граждан на владение жильем, вынудило многие субъекты РФ ввести ипотечный кредит для разработки собственной правовой базы, которая позволила бы переселить бывших ипотечных кредиторов, не имеющих другого подходящего жилья, в жилищный фонд временного поселения, пока они не приобретут другие квартиры.

Основу для этих средств составляют в основном помещения, предоставляемые в общежитиях или в домах фондов или агентств, которые являются операторами региональной системы ипотечного кредитования. Помещения предоставляются на основе краткосрочных коммерческих договоров и не подлежат приватизации, обмену, бронированию и т.д.

Кроме того, приняты меры, в соответствии с которыми бывший залогодатель остается в том же жилище на условиях коммерческой аренды, так что регионы, которые фактически участвуют в ипотеке, часто не ставят вопрос о средствах для создания жилищных фондов для временного поселения, но стремятся дать им единую правовую базу.

В настоящее время Госстрой России совместно с соответствующими комитетами Государственной Думы Федерального Собрания РФ работает над поправками к закону, которые уточнят порядок и условия реализации вышеупомянутых процедур по переводу бывших залогодателей во временное жилье. В настоящее время дорабатывается проект Федерального закона «Об ипотечных ценных бумагах» с целью уточнения порядка обращения ипотечных ценных бумаг двух типов: облигаций (ипотечные облигации) и эмиссионных ценных бумаг (ипотечные эмиссионные ценные бумаги).

Предлагается изменить и дополнить ряд правовых институтов соответствующим образом:

1. Чтобы обеспечить доступность ипотечного кредита для граждан и привлекательность деятельности рынка ипотеки для профессиональных участников, необходимы следующие изменения и дополнения в законодательстве:
 - исключить из расчета налогооблагаемой базы подоходного налога доходы физических лиц в виде материальных выгод от накопления процентов при использовании задолженности;

- ввести метод налогообложения прибыли от операций с ипотечными ценными бумагами, обеспеченными государственными гарантиями, аналогичный тому, который предусмотрен для государственных ценных бумаг;
 - отмена налога на операции с ценными бумагами в отношении номинальной стоимости выпуска долевых ипотечных ценных бумаг [9, с. 110–120].
2. Необходимо соблюдать ст. 106 Федерального закона от 08.01.1998 г. № Б-ФЗ «Банкротство» (с изменениями от 21.03.2002 г., 25.04.2002 г.) и соответствующие изменения в другие законодательные акты с целью определения порядка Урегулирование изменений требований кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, а также установление того, что требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом домовладения должника, имеют преимущества перед другими кредиторами этого должника или, как правило, есть положение об исключении этого вида залога из банкротской записи о недвижимости [2; 3].
 3. Государственная пошлина. Поправка к Федеральному закону от 31.12.1995 г. № 226-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации “О государственных сборах”» (с изменениями, внесенными 20.08.1996 г., 19.07.1997 г., 21.07.1998 г.). 13 .04.1999 г., 07.08.2001 г., 21.03.2002 г.) путем снижения государственной пошлины за удостоверение договоров, объектом которых является продажа недвижимости (земельных участков, жилых домов, квартир, коттеджей, зданий и т.д.) о государственной регистрации залога растяжимого недвижимого имущества (договора ипотеки) и о регистрации граждан на выставку граждан [8, с. 13–17].

Эти изменения улучшат организационную и финансовую систему, связанную с ипотечным кредитованием граждан, и обеспечат привлекательность специальных фондов крупных предприятий для жилищных программ, частных и институциональных инвесторов и банковского кредитования. В то же время должны быть созданы условия, предотвращающие неправильное использование бюджетных средств, вложенных в ипотечный кредит, в качестве стартового капитала.

Для решения жилищной проблемы в стране государство должно представить комплексный подход: с одной стороны, обеспечить необходимый объем жилья и, с другой стороны, дать возможность населению России приобретать эти квартиры по ипотечной системе. Без активной государственной поддержки невозможно будет наращивать и массово развивать систему ипотечного кредитования. Их основная задача – снизить риски для участников ипотечного рынка. Реализация будет осуществляться посредством ряда организационных мер по созданию инфраструктуры (в том числе региональной) рынка ипотеки, путем создания нормативно-правовой базы для функционирования системы ипотечного кредитования и путем предоставления финансовой поддержки в виде государственных гарантий и целевых субсидий гражданам (молодым семьям, работникам), государственный сектор, сельские жители, военные и т.д.), возвратные инвестиции, обеспечивающие развитие первичного рынка жилья.

В настоящее время существует необходимость рационализировать механизм ипотечного кредитования, постоянно увеличивать объем наличного капитала, представленного кредитами банков и других финансовых учреждений, и расширять спектр кредитования. Применение предложенных в статье мер, а именно совершенствование процесса ипотечного кредитования, получение финансов, регулирование организационно-правовых аспектов развития рынка недвижимости и ипотечного кредитования, позволит снизить кредитный риск и увеличить объем ипотечного кредитования, что, в свою очередь, приведет к дальнейшему развитию рынка недвижимости.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ (часть первая) (ред. от 28.12.2017 г.) // СЗ РФ. 1998. № 3. Ст. 3824; Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2017 г.) // СЗ РФ. 2000. № 32. Ст. 3340.
2. Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об ипотеке (недвижимости)» от 11.02.2002 г. № 18-ФЗ // СПС «Гарант». URL: <https://www.garant.ru/> (дата обращения: 23.09.2019).
3. Федеральный закон «О банкротстве» от 08.01.1998 г. № Б-ФЗ // СПС «Гарант». URL: <https://www.garant.ru/> (дата обращения: 23.09.2019).
4. Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации “О государственных пошлинах”» от 01.12.1995 г.

- № 226-ФЗ // СПС «Гарант». URL: <https://www.garant.ru/> (дата обращения: 23.09.2019).
5. *Бондаркова О.А.* Основные тенденции развития рынка ипотеки в России в ближайшее время // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 18.
 6. *Гергиев И.Е., Исакова Ю.Р., Позмогов А.И.* Ипотечные кредиты в российской банковской практике // Фундаментальные исследования. 2017. № 6.
 7. *Леонова Е.В.* Актуальность государственной поддержки ипотечного кредитования в Российской Федерации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 18.
 8. *Щедрина И.Н., Артемов В.А., Барсуков М.В.* Влияние ипотечного кредита как инструмента финансирования социальных инвестиций на развитие социальной сферы государства // Экономика и предпринимательство. 2017. № 10 (ч. 2).
 9. *Fabozzi F.J., Ramsey C., Ramirez F.* Collateralized mortgage obligations: structures and analysis. 2nd ed. Frank J. Fabozzi Associates. 1994.
 10. *Fabozzi F.J., ed.* Bank Loans: Secondary Market and Portfolio Management. John Wiley & Sons. 2001.

Д.М. Магомедов

аспирант

Дагестанский государственный технический университет,

г. Махачкала

E-mail: djami_ramazanova@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПОДГОТОВКЕ ЭКИПАЖЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОСМИЧЕСКОЙ СТАНЦИИ

С.В. Клинков

Аннотация. В мире существует малое количество организаций, предоставляющих услуги по подготовке человека к полёту в космос. К этим организациям относятся Научно-Исследовательский Испытательный Центр подготовки космонавтов имени Ю.А. Гагарина (ЦПК) (Россия) [1], Космический центр имени Линдона Джонсона (КЦД) (США) [5], Европейский центр астронавтов Европейского Космического Агентства в городе Кёльн (ЕКА) (Германия) [6], Канадское Космическое Агентство (ККА) (Канада) [7] и Космический Центр Цукуба Японского Агентства Аэрокосмических исследований [8]. Все центры на текущий момент готовят астронавтов и космонавтов к полётам на Международную космическую станцию (МКС). Координатором организации и проведения подготовки выступает американское Национальное управление по аэронавтике и исследованию космического пространства (НАСА). В этой связи для упрощения задачи по анализу деятельности организаций по подготовке космических экипажей рассмотрим деятельность НАСА как организатора и одного из исполнителей программы подготовки экипажей к полётам на МКС.

Ключевые слова: Международная космическая станция, подготовка экипажей, базовая подготовка, подготовка в составе экипажа, астронавт.

ECONOMICS OF THE ORGANIZATIONS TO TRAIN CREWS FOR THE INTERNATIONAL SPACE STATION

S.V. Klinkov

Abstract. There are a few organizations worldwide that provides services to train a human being to the flight to space. They are Gagarin Cosmonauts Training Center (GCTC) (Russia), The Lyndon B. Johnson Space Center (JSC) (United States), The European Astronaut Centre (EAC) (Europe, Germany), the Canadian Space Agency (CSA) (Canada) and Tsukuba Space Center (TKSC) (Japan). All listed organizations provide training for astronauts and cosmonauts to fly to the International Space Station (ISS). NASA acts as the training coordinator for all other members of ISS Program. Therefore, only NASA operations concerning crews training in the role of key coordinator and one of the executing agency will be reviewed in this article to ease the task to analyze crews training related activities provided by all ISS Program partner agencies.

Keywords: International Space Station, crews training, basic training, assigned training, astronaut.

Для подготовки астронавта или космонавта к полёту на Международную космическую станцию (МКС) требуется минимум три года [2]. На длительность подготовки влияют такие факторы, как степень готовности обучаемого к выполнению операций при выходе в открытый космос (операции по внекорабельной деятельности – ВКД), уровень знания русского языка (для астронавтов международных партнёров по программе), соответствие высоким требованиям к состоянию здоровья в перспективе выполнения длительного полёта. Высокие требования к знанию русского языка обусловлены тем, что на настоящий момент российский транспортный корабль «Союз» является единственным средством по доставке экипажей на МКС и их возвращению на землю. Появление в обозримом будущем коммерческих кораблей SpaceX и Boeing, с одной стороны, должно снизить нагрузку на астронавтов по изучению русского языка. С другой стороны, для успешной совместной работы на борту МКС знание русского языка у астронавтов должно будет остаться на продвинутом уровне.

Требования к каждому виду подготовки определяются представителями организаций по подготовке космонавтов и астронавтов стран – участниц Программы МКС. Утверждённая руководством программы МКС структура программы подготовки к полёту на МКС, а также объём составных элементов программы подготовки представлены в наглядной форме (*рисунок 1*).

Как видно из приведённой структуры, техническая подготовка в России занимает наибольшее количество времени. Так же, как и в случае с языковой подготовкой, это обусловлено тем, что корабль «Союз» – единственное средство для совершения полёта на МКС. НАСА, помимо времени, выделяет на подготовку и полное сопровождение полёта своих астронавтов финансовые средства. В соответствии с годовым отчетом о деятельности Госкорпорации Роскосмос за 2017 г. НАСА в рамках модификаций № 250, 261, 262, 277 контракта NAS15-10110 по результатам проведенных в 2017 г. работ по подготовке астронавтов и обеспечению их доставки на МКС и возвращения на землю, принятых представителями НАСА в ходе четырех встреч в формате PMR (Program Management Review), обеспечено поступление в Госкорпорацию «Роскосмос» финансовых средств в следующих объемах:



Рисунок 1. Структура программы подготовки к полёту на МКС

- в рамках модификаций 250/261 – 26 527 291,2 долл.;
- в рамках модификации 262 – 86 777 948,59 долл.;
- в рамках модификации 277 – 112 267 948,8 долл.

Несмотря на тенденцию по умеренному снижению курса доллара к рублю в 2017 г., Госкорпорация обеспечила доходность своих организаций, ответственных за услуги по подготовке и доставки астронавтов международных партнеров на МКС, от деятельности по международному сотрудничеству. В зависимости от периода поступления средств от НАСА в Госкорпорацию, её совокупный доход от деятельности по подготовке и обеспечению полёта астронавтов на МКС в рублевом эквиваленте зависел от курса доллара к рублю на момент оплаты услуг (рисунок 2).

Курс доллара за год уменьшился на 2,2959 руб. за 1 долл. Максимальная стоимость доллара в 2017 г. была зафиксирована в начале августа и равнялась 60,7503 руб., а минимальная – в конце апреля и составляла 55,8453 руб. Несмотря на это, деятельность по подготовке астронавтов была прибыльной для российской стороны (таблица 1).

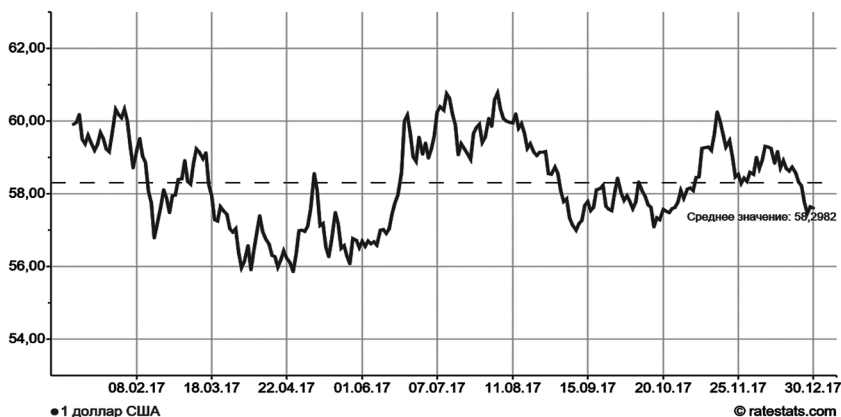


Рисунок 2. Курс доллара к рублю

Таблица 1

**Доходы Госкорпорации от деятельности
по подготовке космонавтов**

<i>Расходы НАСА, долл. США</i>	<i>Поступление фин. средств в Госкорпорацию при MIN курсе доллара, в руб.</i>	<i>Поступление фин. средств в Госкорпорацию при MAX курсе доллара, в руб.</i>
Контракт NAS15-10110 модификации 250/261 – 26 527 291,2	1 425 579 235.25136	1 611 540 898.58736
Контракт NAS15-10110 модификация 262 – 86 777 948,59	4 846 140 572.393127	5 271 786 410.227077
Контракт NAS15-10110 модификации 277 – 112 267 948,8	6 269 637 281.12064	6 820 311 569.98464

В рамках отсутствия своего пилотируемого корабля НАСА вынуждено оплачивать услуги российской стороны по подготовке астронавтов к полёту на МКС. При этом суммы, оплачиваемые НАСА, значительно превосходят нормативные затраты российской стороны на полный цикл подготовки космонавта к полёту на МКС (таблица 2).

Таблица 2
Нормативные затраты на подготовку космонавта в 2019 г.

<i>Наименование работы</i>	<i>Стоимость работы (тыс. руб)</i>	<i>Показатель объёма работы</i>		<i>Стоимость единицы работы (тыс. руб)</i>
Работа № 1	108 661,00		9	12 073,44
		Группы ОКП	1	
		Группы специализации	2	
		Экипажи	6	
Работа № 2	1 484 089,50	Кол-во часов подготовки	59 818	24,81
Работа № 3	243 131,30	Кол-во экипажей в полёте (шт)	4	60 782,83
Работа № 4	118 884,60	Кол-во приземлившихся экипажей (шт)	2	59 442,30
V субсидии	1 954 766,4			
V доведенных лимитов	1 954 766,4			

При этом надо учитывать, что полный объём государственной субсидии включает виды работ, которые Россия не выполняет для НАСА в рамках своих обязательств по подготовке астронавтов к полёту на МКС. Таким образом, фактическая разница между затратами российской стороны и НАСА ещё больше (*таблица 3*).

На стоимость и длительность подготовки также влияет, в какой должности назначенный в экипаж астронавт будет совершать полёт. В состав экипажа ТК «Союз» входят командир корабля (КК), борт инженер – 1 (БИ-1) и борт инженер – 2 (БИ-2). На должность КК назначаются только российские космонавты. На должность БИ-1 и БИ-2 могут быть назначены как российские космонавты, так и иностранные астронавты. Уровень и объём подготовки КК и БИ-1 одинаковые.

Таблица 3

**Фактическая разница между затратами
русской стороны и НАСА**

	<i>Вид деятельности по подготовке космонавтов</i>	<i>Рос- сия</i>	<i>НАСА</i>
Работа № 1	Организация и проведение отбора претендентов в кандидаты в космонавты	да	нет
	Отбор кандидатов в космонавты	да	нет
	Отбор космонавтов в группы специализации и совершенствования	да	нет
	Отбор в составы дублирующих и основных экипажей МКС	да	да
Работа № 2	Организация и проведение общекосмической подготовки кандидатов в космонавты	да	нет
	Организация и проведение подготовки космонавтов в составе группы специализации и совершенствования.	да	нет
	Организация и проведение подготовки в составе экипажей МКС	да	да
Работа № 3	Подготовка космонавтов в ходе пилотируемого полёта в обеспечение пилотируемых космических полётов	да	да
Работа № 4	Обеспечение и проведение послеполётных мероприятий	да	да

Поэтому астронавты, назначенные на должность БИ-1, проводят в России на подготовке большое количество времени. Объём подготовки по программе БИ-2 значительно меньше. Соответственно, меньше и время, проводимое обучаемым в России. В течение 2,5 лет, которые проходят с момента назначения в экипаж до старта, учебное время астронавта, проходящего подготовку по программе БИ-1, делится между изучением систем транспортного корабля (ТК) «Союз», изучением бортовых систем российского сегмента МКС, изучением систем американского сегмента МКС, поездками к местам проведения подготовки, административными обязанностями и прохождением специальных видов подготовки для соответствия требованиям к совершению космического полёта. На период подготовки

в составе экипажа сокращается объём летной подготовки астронавта и космонавта, так как на неё не остаётся свободного времени. Это также обусловлено увеличением времени на командировки в центры подготовки стан участниц проекта МКС.

На перелёты уходит 12 % времени, отведенного на подготовку экипажа. Стоит отметить, что систему подготовки экипажей можно условно назвать системой «закрытого типа». Это значит, что каждый прошедший подготовку к полёту астронавт после полёта продолжает оставаться в образовательной среде. В период ожидания нового назначения в экипаж астронавты принимают участие в рабочих встречах комиссий по обеспечению безопасности полёта, привлекаются в экспертные группы по разработкам новых систем, оборудования и космических кораблей, оценивают влияние человеческого фактора на эффективность выполнения полётных задач, отрабатывают сценарии действий экипажа в аварийных ситуациях на тренажных базах центров подготовки, работают в Центрах управления полётами. Различные виды деятельности, к которым привлекаются астронавты вне подготовки к полёту, способствуют удержанию и развитию их профессиональных компетенций, повышая таким образом их шансы быть назначенными на новые полёты. Таким образом, профессиональную деятельность астронавтов можно отнести к образовательной концепции обучения в течение жизни, известной, как «life-time learning concept». Все астронавты и космонавты, принимающие участие в проекте МКС, должны обладать набором компетенций, необходимых для выполнения долгосрочных полётов на борту МКС: операции по ВКД, реализация научных программ, управление бортовыми системами, проведение ремонтно-восстановительных работ, реагирование на отказы и нештатные ситуации (НшС), проведение погрузочно-разгрузочных работ и выполнение полётов на кораблях посещения. Исходя из этой потребности, формируются требования при проведении новых наборов космонавтов в рамках проекта МКС. Кандидаты в астронавты проходят ряд собеседований и медицинских тестов в течение двух недель. Одним из лимитирующих факторов являются антропометрические данные кандидата. Он должен помещаться в кресло ТК «Союз». Несоответствие этому требованию является причиной непровождения отбора в кандидаты в астронавты. В перспективных пилотируемых кораблях, над которым ведут работы

в НАСА и Роскосмосе, кабины будут больше спускаемого аппарата (СА) ТК «Союз», и данное требование скорее всего прекратит своё существование.

На текущем этапе эксплуатации МКС программа подготовки экипажа строится по принципу единого потока обучения до старта (single flow to launch SFTL) [4]. Особенность данного подхода заключается в том, что каждый экипаж готовится к выполнению своего полёта. Таким образом, понятие «дублирующий» экипаж, подразумевавшее подготовку двух экипажей одновременно к одному полёту, изжило себя. Путь от прохождения отбора в отряд астронавтов до совершения полёта представлен в *таблице 4*.

Кандидатом в астронавты для полётов к МКС может быть представитель любой профессии: инженер, учёный, педагог или лётчик. Основным требованием к астронавту в рамках программы МКС является наличие у кандидата хороших базовых знаний, навыков и умений, так как заранее сложно знать наверняка, какие полётные задачи придётся выполнять в будущем полёте. Система подготовки выстроена на формировании широкого круга профессиональных компетенций и умения их использовать для выполнения любой, поставленной в ходе полёта задачи. Подготовка выстроена таким образом, что астронавты НАСА, ЕКА, ККА и ДЖАКСА проходят обучение по одинаковым программам при изучении бортовых систем (БС) американского сегмента МКС. Российские космонавты изучают БС американского сегмента по минимальному уровню, достаточному для безопасного нахождения на борту станции. Аналогичный подход используется при изучении БС российского сегмента МКС астронавтами. Все без исключения члены экипажей МКС одинаково обучены действиям в аварийных ситуациях (ДАС). При этом до 30–40 % учебного времени уходит на прохождение подготовки на базах стран участниц программы МКС. Все программы подготовки согласуются всеми странами-участниками программы МКС.

НАСА принадлежит роль координатора Программы. Все учебные потоки выделены в четыре вида подготовки: базовую подготовку, подготовку до назначения в экипаж, подготовку в составе экипажа и подготовку на борту. Совокупная продолжительность всех видов подготовки составляет 5–6 лет. Между назначениями в экипаж астронавты могут проходить подготовку по восстановлению и под-

Таблица 4

Этапы подготовки астронавта к полёту на МКС

БАЗОВАЯ ПОДГОТОВКА: 1.5–2 ГОДА					
Вводные курсы				Спец. курсы	
История НАСА	Системы МКС		Лётная подготовка		Семинар в Национальной школе выживания (NOLS)
Биомедицина	Типовая подготовка ВКД		Языковая подготовка		Курс подготовки к выполнению космического полёта (SFRM)
Тренажные базы (озн)					
Поведение человека	Типовая подготовка по робототехнике		Подготовка по выживанию		
Фундаментальные науки					
ПОДГОТОВКА ДО НАЗНАЧЕНИЯ В ЭКИПАЖ: 0.5 – 1 ГОД					
Операции ВКД (шлюзование)	Поведение человека в экстремальных условиях				Робототехника
	Подготовка на базе Национальной школы выживания (NOLS)				
Языковая подготовка	Подготовка по операциям в экстремальной среде обитания				Лётная подготовка
	Выживание в Антарктике				
ПОДГОТОВКА В СОСТАВЕ ЭКИПАЖА: 2.5 ГОДА					
БС МКС	Действия в аварийных ситуациях (ДАС)	Подготовка по ВКД			
Биомедицинская подготовка	Подготовка по транспортным грузовым кораблям	Языковая подготовка		Научные эксперименты и полезная нагрузка	
Подготовка по ТК «Союз»	Подготовка по модулю Colambus	Подготовка по модулю JEM		Полётное обслуживание и ремонт	
ПОДГОТОВКА НА БОРТУ МКС: ~ 6 МЕСЯЦЕВ					
Действия в аварийных ситуациях (ДАС)	Робототехника	Научные эксперименты и полезная нагрузка			Подготовка по ВКД

держанию профессиональных компетенций. В случае повторного назначения в экипаж астронавт проходит тестирование для оценки удержания полученных ранее знаний и развитых компетенций. На основании результатов тестирования выстраивается программа подготовки на новый полёт. На этапе базовой подготовки кандидаты в астронавты проходят обучение по четырём основным направлениям: неопытный оператор бортовых систем МКС, типовая подготовка по операциям ВКД, типовая подготовка по робототехническим операциям и языковая подготовка. Базовая подготовка занимает от полутора до двух лет. Её отличительной чертой является большое количество оценочных занятий и тестов. На этом этапе проходит выявление отличительных способностей обучаемых, которые могут стать основанием для определения специализации обучаемого в последующем в той или иной области. На этапе до назначения в экипаж необходимо пройти подготовку и соответствовать требованиям по четырём критериям: знание русского (английского) языка по уровню не ниже среднего, изучение операций шлюзования на случай ВКД, тренировки по выживанию в различных климатогеографических зонах и робототехника. Эти виды подготовки требует от полугода до года времени. Этап подготовки в составе экипажа может быть реализован по одной из двух программ обучения. Одна предназначена для астронавтов, не имеющих опыта космического полёта. Вторая была разработана для астронавтов с опытом космического полёта. Этап подготовки в составе экипажа длится два с половиной года. Этап подготовки на борту не имеет чёткой программы и длительности. Он зависит от полётных задач и способности астронавта удерживать профессиональные компетенции на требуемом уровне в течение полёта. Для проведения подготовки на борту широко используется методика своевременного обучения (Just-in-time training ЛТТ). Если возникает необходимость провести восстановительные занятия на борту (например, по робототехническим операциям или по стыковке кораблей посещения) или подготовить астронавта к выполнению неплановой задачи, решение по проведению такой подготовки принимается на земле. Стоит отметить, что в подготовке на борту принимают участие три стороны – это экипаж, специалисты центра управления полётом и специалисты по подготовке. Специалисты по подготовке – это команда профессиональных инструкторов

ров, в ведении которых входит обучение членов экипажа и оценка актуальности их профессиональных знаний и компетенций.

Подготовка экипажей осуществляется в центрах подготовки астронавтов стран участниц программы МКС. Базовая подготовка строится из аудиторных занятий, поездок на предприятия аэрокосмического комплекса для ознакомления с ними, тренировок по выживанию, тренировок на тренажёрах и тренировочных стендах, занятиях на тренажёре по робототехнике, водолазной подготовки в гидролаборатории. На этапе подготовки до назначения в экипаж добавляется подготовка по канадскому манипулятору на базе Канадского космического агентства, подготовка по операциям в экстремальной среде обитания (NEEMO), а также тренировки по формированию навыков работы в команде. На этапе подготовки в составе экипажа обучаемый регулярно посещает космические центры в странах участницах проекта МКС на период тренировочных сессий продолжительностью от 2 до 5 недель. Например, обучаемый по программе БИ-2 астронавт в общей сложности проводит 49 недель на тренажной базе НАСА, 2 недели в Европе, 31 неделю в России, 7 недель в Японии и 2 недели в Канаде. В зависимости от задач на полёт и назначенного уровня квалификации по БС станции продолжительность пребывания в агентствах разных стран может различаться для членов одного экипажа.

Подготовка экипажей МКС представляет собой сложный процесс. Его реализация доступна только для организаций, обладающих соответствующими этой сложной задаче технологиями. По сути, формирование программы подготовки астронавтов к полёту – это продукт совместной деятельности ведущих космических агентств мира. Он обладает всеми качествами коммерческого продукта, в том числе и определённой стоимостью. При этом процесс подготовки к полёту на МКС является уникальным примером международной кооперации, обменом опытом, интеллектуальными технологиями. Опыт, накопленный в контексте выработки единых стандартов подготовки экипажей Международной Космической Станции [3], в обозримом будущем ляжет в основу системы подготовки полёта человека к Луне, к выполнению пилотируемых миссий на Марс. Он позволит оптимизировать затраты на создание новой системы подготовки космонавтов и астронавтов к полётам в дальний космос.

Библиографический список

1. Годовой отчёт Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» за 2017 г. Утверждён Наблюдательным советом Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» 26.10.2018 г., протокол № 22-НС. URL: <https://www.roscosmos.ru/media/img/docs/Reports/report.2017.pdf> (дата обращения: 23.09.2019).
2. Подготовка космонавтов в центре. URL: <http://www.gctc.ru/main.php?id=117> (дата обращения: 23.09.2019).
3. The National Academy Press Preparing for the High Frontier: The Role and Training of NASA Astronauts in the Post-Space Shuttle Era (2011) URL: <http://nap.edu/13227> (дата обращения: 25.05.2019).
4. Barshi I. Dempsey D. L.ISS Training Best Practices and Lessons Learned. URL: <https://ntrs.nasa.gov/archive/nasa/casi.ntrs.nasa.gov/20170009779.pdf/> (дата обращения: 28.05.2019).
5. Ensuring the Readiness of the Astronaut Corps: A White Paper // NASA Johnson Space Center, Houston, Tex. 2011. March 25. URL: <https://www.nap.edu/read/13227/chapter/4> (дата обращения: 28.05.2019).
6. Johnson Space Center. URL: <https://www.nasa.gov/centers/johnson/home/index.html> (дата обращения: 28.05.2019).
7. European Astronaut Centre. URL: https://www.esa.int/About_Us/EAC (дата обращения: 28.05.2019).
8. Canadian Space Agency. URL: <http://www.asc-csa.gc.ca/eng/Default.asp> (дата обращения: 28.05.2019).
9. Tsukuba Space Center. URL: <https://global.jaxa.jp/about/centers/tksc/> (дата обращения: 28.05.2019).

С.В. Клинков

руководитель направления по разработке и внедрению программ специального обучения

Представительство корпорации «ТехТранс Интернэшнл, Инк.» в г. Москве

E-mail: sergey_klin@list.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ СТРАН БАЛТИИ

А.В. Аверин, В.В. Григорьева, И.П. Стеценко, Р.А. Камаев

Аннотация. В исследовании рассматриваются особенности развития малого предпринимательства в странах Балтии, приведена статистика и динамика развития малого предпринимательства с 2010 по 2018 гг. по следующим критериям: вклад малого бизнеса в ВВП, количество малых предприятий, численность работников малых предприятий, деятельность предпринимателей, соотношение ликвидированных и новых предприятий. Обобщены ограничения и проблемы развития малого бизнеса. Предложены меры повышения эффективности государственной политики развития малого предпринимательства.

Ключевые слова: малый бизнес, малое предпринимательство, предприниматели, развитие малого бизнеса, проблемы развития малого бизнеса, развитие малого бизнеса в странах Балтии

FOREIGN EXPERIENCE OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT ON THE EXAMPLE OF THE BALTIC STATES

A.V. Averin, V.V. Grigorieva, I.P. Stecenko, R.A. Kamaev

Abstract. The article discusses the features of small business development in the Baltic States, provides statistics and dynamics of small business development from 2010 to 2018 on the following criteria: the contribution of small business to GDP, the number of small enterprises, the number of employees of small enterprises, the activities of entrepreneurs, the ratio of liquidated and new enterprises. The limitations and problems of small business development are summarized. Measures to improve the efficiency of the state policy of small business development are proposed.

Keywords: small business, entrepreneurs, small business development, problems of small business development, small business development in the Baltic States.

По экспертным оценкам, доля малого и среднего бизнеса в ВВП различных стран Евросоюза колеблется от 45 % до 80 %, а в среднем по странам Балтии она составляет 67 %. Вклад малого бизнеса в ВВП Латвии составляет 77 %, доля малых предприятий в ВВП Эстонии достигает 60 %. В России данный показатель – 22,3 %.

Экономика Литвы преодолела докризисный уровень в 2013 г., и в целом за 2008–2019 гг. темпы роста ее ВВП близки к показате-

лям Германии и Великобритании. ВВП Латвии и Эстонии по итогам 2019 г. выше уровня 2008 г. и имеют дальнейшую тенденцию роста.

Статистика Ассоциации европейского бизнеса показывает, что малый бизнес в странах Балтии развивается высокими темпами и находится на более высоком уровне, чем в РФ.

Таблица 1

**Рейтинг стран Балтии, России и лидирующих стран
по благоприятным условиям для предпринимательства –
Doing Business (2019 г.)**

<i>Страна</i>	<i>Общий рейтинг</i>	<i>По количеству зарегистрированных предприятий</i>	<i>По кредитованию</i>	<i>По международной торговле</i>	<i>По количеству ликвидированных предприятий</i>
Эстония	16	15	44	17	47
Латвия	19	24	12	26	54
Литва	14	31	44	19	85
Россия	31	32	22	99	55

Источник: Отчет World Bank «Ведение бизнеса 2019».

В рейтинге стран, в которых созданы наиболее благоприятные условия для предпринимательства, Россия занимает 31 место (из 190 стран), Эстония – 16, Латвия – 19, Литва – 14 (*таблица 1*) [4].

Ряд латвийских ученых определил внутренние факторы развития малого предпринимательства: способность инициировать и реализовывать что-то новое в рамках принятого законодательства, умение находить творческие решения с целью создания и продажи продукции для получения прибыли; мотивация, самостоятельность [14]. С.А. Страдия выделяет «введение инноваций» как фактор развития малых предприятий. По ее мнению, инновация не означает только новые услуги и товары, инновационное развитие должно присутствовать в бизнес-процессах, каналах продаж, дизайне, определении цены и структуры доходов, в способах по привлечению клиентов, а также изменениями в технологиях и накоплении знаний [11]. Айнар Леппянен (Руководитель сферы розничного банковского обслуживания SEB) отмечает, что инновация – это прежде всего цифровизация, и внедрение новых технологий открывает

для малого предприятия новые направления развития. Ян Апс, соучредитель Эстонской сети социальных предпринимателей (ESEN), выделяет социальный аспект развития малого и среднего предпринимательства, который выражается в повышении благосостояния людей и защите окружающей среды [3].

В странах Балтии существуют следующие количественные критерии отнесения предприятий к субъектам малого бизнеса:

- в Латвии – предприятия, на которых число работающих не превышает 25 чел., оборот составляет не более 40 млн евро, балансовая стоимость основных активов – не более 27 млн евро;

- Литва – предприятия с числом работающих не более 250 чел. и оборотом не более 40 млн евро;

- Эстония – предприятия с числом работающих не более 80 чел. при обороте не более 40 млн евро.

Процедура регистрации малого предприятия в Латвии составляет 1 рабочий день, в Литве – 2 рабочих дня, в Эстонии – 13,5 часов. Средний размер регистрационного взноса начинающего предпринимателя в Эстонии составляет 183 евро. Предусмотрен дополнительный сбор (190 евро) за сервис ускоренного обслуживания. В Латвии сервисами ускоренного обслуживания являются услуги по регистрации изменений, регистрации филиалов, ликвидации компании. Согласно данным исследования International Business Registers Report (2018) предприниматели стран Балтии отметили, что использование технологий искусственного интеллекта в виде чат-бота положительно повлияла на качество и скорость процесса регистрации малого предприятия [17].

Из общего числа малых и средних предприятий Эстонии, Латвии и Литвы 83 % малых предприятий сосредоточено в Латвии. Однако, эстонцы гораздо более активно создают новые предприятия, в качестве главных причин этого эксперты отмечают привлекательную предпринимательскую среду, развитую экосистему стартапов и приостановление эмиграции [3].

Рассматривая правовые основы развития малого и среднего бизнеса в странах Балтии, стоит отметить, что статус «микропредприятие» существует только в Латвии, и он существенно отличается от критериев, установленных Евросоюзом. На латвийском микропредприятии могут работать до 5 работников, при годовом обороте,

не превышающем 100 тыс. евро, и не более 8 тыс. евро в месяц [1]. В Литве микропредприятие формально признают при условии, что в штате до 10 сотрудников, а годовой доход – до 290 тыс. евро. В Латвии статус микропредприятия запрещен для определенных видов деятельности. По словам Кристианса Розенвалдса, систему микропредприятий создавали для того, чтобы бороться с теневой экономикой, однако, из-за несовершенной налоговой системы со стороны государства предпринимателям приходится отказываться от микропредприятий [2].

В *таблице 2* приведено количество предприятий малого бизнеса стран Балтии с 2010 по 2018 гг. Малые предприятия стран Балтии составляют в среднем 90 %. За последние годы динамика роста малых предприятий является позитивной. Общее количество предприятий малого бизнеса в странах Балтии в 2018 г. увеличилось на 40 % по сравнению с 2010 г.

В то же время, эксперты зафиксировали рост числа ликвидированных предприятий в 2017 г. Председатель Рижской торгово-промышленной палаты Сергей Федоров отметил, что среди 16 тыс. ликвидировавшихся в 2017 г. малых предприятий было большое количество жизнеспособных фирм, попавших в сложную ситуацию из-за состояния экономики и отсутствия реальной поддержки. Эксперт прогнозирует, что темпы сокращения количества предприятий в Латвии продолжают расти. Одна из причин этого – агрессивная политика в сфере налогообложения, чрезмерная бюрократия и нездоровая бизнес-среда. Из Латвии уходят не только молодые компании, но и те, которые работали на рынке длительное время, многие предприниматели переводят деятельность компании в соседние страны: в Литву и Эстонию.

Стоит заметить, что Эстония на протяжении всего исследуемого периода является лидером по количеству предприятий малого бизнеса. Предпринимательская среда в Эстонии способствует ускоренным темпам цифровизации эстонского общества, так как большое количество малых предприятий участвует в этом процессе. Основная идея состоит в том, что развитие предпринимательской среды малого бизнеса – это необходимая основа для развития современного цифрового общества. Сеть учреждений, занимающихся поддержкой малого и среднего предпринимательства, создание и раз-

Таблица 2

Количество малых предприятий в странах Балтии (2010–2018 гг.)

Страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Эстония	81309	79233	91939	97122	100491	109642	115477	112400	123060
Латвия	61546	64955	61063	63886	66386	74478	77880	81291	81464
Литва	100067	103668	108711	112578	113574	117203	120254	127428	131464
Всего	242922	247856	261713	273586	280451	301323	313611	321119	335988

Источник: Central Statistical Bureau of Latvia (<http://www.csb.gov.lv/>); Lietuvos statistikos departamentas (<http://www.stat.gov.lt>); Official Statistics Estonia (<http://www.stat.ee/>).

Таблица 3

Численность занятых в странах Балтии (2008–2019 гг.)

Страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Эстония	100216	103833	108884	112760	113765	117398	120450	127622	131650	нет данных
Латвия	536096	531384	573580	584281	619684	633450	634958	640498	нет данных	нет данных
Литва	61546	64955	61063	63886	66386	74478	77880	81291	81464	82924
Всего	697858	700172	743527	760927	799835	825326	833288	849411	–	–

Источник: Central Statistical Bureau of Latvia (<http://www.csb.gov.lv/>); Lietuvos statistikos departamentas (<http://www.stat.gov.lt>); Official Statistics Estonia (<http://www.stat.ee/>).

витие поддерживающих организационных структур для развития стали определяющими и в государственной экономической политике Эстонии. Экономический потенциал малого бизнеса и развитие предпринимательства в Эстонии формируются по двум взаимосвязанным направлениям: создание благоприятных условий для деятельности, то есть создание благоприятной внешней среды; совершенствование системы управления путем обеспечения эффективной настройки факторов внутренней среды в соответствии с изменениями внешней среды [10].

Ключевые секторы, вносящие наибольший положительный вклад в динамику ВВП в 2014–2016 гг. по данным Euromonitor (расчеты Аналитического центра):

- Эстония: сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство; профессиональная и научно-техническая деятельность, строительство, бизнес-услуги;
- Литва: производство металлических изделий, оптовая торговля, бизнес-услуги;
- Латвия: сфера услуг (операции с недвижимостью и арендой, бизнес-услуги, транспортно-логистический комплекс), производство.

По данным статистики в Эстонии количество занятых на предприятиях малого бизнеса значительно превышает Латвию и Литву (*таблица 3*).

В разрезе видов предприятий Эстонии наблюдается наибольший перевес количества микропредприятий с количеством занятых менее 10 человек (*таблица 4*).

В Литве за период с 2010 по 2018 гг. в общем количестве открывшихся предприятий лидируют микропредприятия с количеством занятых менее 4 человек (*таблица 5*).

Стоит заметить, что микропредприятия с численностью персонала до 10 человек – главный работодатель в европейском малом и среднем бизнесе. Количество занятых в этих компаниях приближается к количеству персонала в крупных компаниях.

По видам экономической деятельности в Эстонии лидируют: оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов (18 510), сельское хозяйство, лесное хозяйство

Таблица 4
Предприятия малого бизнеса в статистическом профиле по количеству занятых (Эстония), 2010–2018 гг.

Количество сотрудников	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
50–249	1088	1114	1115	1126	1162	1200	1184	1150	1172
10–49	5551	5533	5705	5793	5874	6281	6293	6391	6548
Менее чем 10	93 428	97 021	101 891	105 659	106 538	109 722	112 777	119 887	123 744
Всего	100 216	103 833	108 884	112 760	113 765	117 398	120 450	127 622	131 650

Источник: Official Statistics Estonia (<http://www.stat.ee/>).

Таблица 5
Количество действующих предприятий на начало года (Литва), 2010–2018 гг.

Количество сотрудников	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
0–4	32972	38402	35145	36870	38659	45743	48593	51458	51436	53249
5–9	13886	13868	13772	14164	14666	15287	15591	16040	16316	15974
10–19	8227	7368	7041	7479	7618	7912	8084	8107	7910	7965
20–49	5431	4524	4358	4562	4643	4715	4766	4826	4934	4888
100–149	596	480	473	493	486	492	507	510	509	503
150–249	434	313	274	318	314	329	339	350	359	345
Всего	61546	64955	61063	63886	66386	74478	77880	81291	81464	82924

Источник: Lietuvos statistikos departamentas (<http://www.stat.gov.lt>).

и рыболовство (12 560), профессиональная и научно-техническая деятельность (12 107) и строительство (9 145). Стоит отметить увеличение количества предприятий в данных отраслях в среднем на 30 % за 8 лет. В Латвии наибольшее количество малых предприятий (40 611) отмечено в сфере услуг, на втором месте – оптовая и розничная торговля (25 052), на третьем месте – профессиональная, научная и техническая деятельность (12 331) и деятельность в сфере недвижимости (11 567). В Литве доминируют сферы производства, торговли, транспортировки и хранения, административной и вспомогательной деятельности.

Согласно «Барометру предпринимательства [стран Балтии](#)», малые и средние предприятия прибалтийских стран направляют свои товары и услуги на внутренний рынок больше, чем ранее – 79 % в Латвии, 76 % в Эстонии и 71 % в Литве. В инновационной сфере предпочтение отдается обновлению в части товаров и услуг – 35 % предприятий Эстонии, 32 % – Литвы и 21 % – Латвии, хотя во всех странах интерес к инновации в этой сфере уменьшился. В 2017 г. немного возросла инновация бизнес-модели в Литве (с 7 % до 11 %) и инновация, направленная на развитие работников – в Латвии (с 12 % до 16 %). Почти две трети предпринимателей прогнозируют снижение оборота, каждая пятая компания планирует сократить число сотрудников, а 40 % малых и средних предприятий Латвии не готовы инвестировать в развитие своего бизнеса [1].

В 2019 г. банк SEB признал лучшим цифровым банком в Латвии, Литве и Эстонии (Рейтинг цифровых банков «Global Finance»). В настоящее время реализуется 4-я Программа развития малых и средних предприятий банка SEB, главная цель которой – помочь предприятиям совершить стремительный скачок в развитии – вырасти 10-кратно, а не на 10 % [6]. Член правления банка SEB Арнис Шкапарс: «В сегменте малых и средних предприятий наблюдается активность с тенденцией к росту. В 2016 г. мы предоставили малым и средним предприятиям Латвии в качестве займов 213 млн евро, это на 18 % больше, чем в 2015 г. К тому же в дальнейшем эксперты прогнозируют намного более стремительный темп роста ВВП, что позитивно отразится также на малом и среднем бизнесе. Впрочем, и в этом сегменте предпринимателям нужно искать возможности роста». Эксперт по ма-

кредитной экономике банка SEB Дайнис Гашпуйтис считает, что на оборот как малого и среднего бизнеса позитивно повлияет более активное потребление и растущая покупательная способность.

По мнению Р. Петерсонса развитие малого предпринимательства в Латвии тормозят налоговая политика и бюрократия. С.А. Страдина выделяет следующие ограничивающие факторы дальнейшего развития и расширения производства малых предприятий: узкие рынки сбыта, недостаточный спрос на латвийские товары [9; 11].

Латвийские ученые к основным серьезным барьерам для начала бизнеса в странах Балтии относят: недостаточный уровень квалификации сотрудников, запутанную налоговую систему, избыточность государственного вмешательства/бюрократии, нестабильность экономической политики и недоступность финансового капитала. По данным исследования С.А. Страдины, начинающие предпринимательскую деятельность указали на существование следующих проблем: сильная конкуренция, отсутствие маркетинговой подготовки и краткосрочного капитала, сложный процесс регистрации предприятия. При этом предприниматели без опыта работы оценивают значимость барьера «слабая экономика» очень важным, чем предприниматели со стажем 1–5 лет. Основными препятствиями для начала ведения бизнеса являются: инфраструктура и неблагоприятная бизнес-среда; недостаток знаний и навыков в области управления; отсутствие финансовых источников [11].

Основной проблемой развития эстонского малого и среднего бизнеса, Петра Хольм выделяет нехватку квалифицированных рабочих. Райво Альтметс, исполнительный директор Ассоциации малых и средних предпринимателей Эстонии, указывает на проблемы высоких налогов, ограниченность для малых предприятий доступа к финансовым кредитам в банках и бюрократию.

К факторам, тормозящим развитие предпринимательства, ряд экспертов в Эстонии относят: достаточно высокую налоговую нагрузку – 56 %; поиск ниши для товаров и услуг – 43 %; неоплаченные счета, задержка со стороны клиентов при оплате счетов – 39 %; обременение правовыми актами и излишняя бюрократия – 38 %; проблемы с доступностью денежных средств – 34 % [11]. Ж.Л. Цауркубуле и Ю.А. Махмудова делают вывод о том, что существуют

диспропорции между профессиональной структурой спроса на труд и предложением труда в национальном хозяйстве [12].

Ряд европейских ученых основополагающим фактором развития малого бизнеса считают государственную финансовую политику, в части улучшения кредитной политики получения кредитов и микрозаймов малым предприятиям [21]. Латвийский исследователь Rita Remeikene отмечает, что развитие малого предпринимательства тесно связано с факторами развития самостоятельной занятости, среди которых: высокая квалификация и специальные знания потенциального предпринимателя, увеличение спроса на продукцию/услуги, выход на новые рынки, доступность финансирования бизнеса ЕС, институциональные факторы [18]. Европейские ученые рекомендуют малому бизнесу сосредоточиться на инновационной деятельности, так как инновации оказывают непосредственное влияние на повышение уровня важных экономических показателей: ВВП на душу населения и занятость населения, а венчурное инвестирование может сыграть роль катализатора развития малого инновационного бизнеса [15; 16; 20].

Таким образом, главным условием развития малого предпринимательства в странах Балтии является повышение эффективности государственной политики посредством совершенствования мер поддержки субъектов малого бизнеса, при реализации которой органы власти всех уровней должны системно работать над устранением административных барьеров, имеющих на пути развития малого бизнеса, и над созданием достойных условий внутри стран для реализации человеческого капитала как важнейшего фактора производства.

Государственная финансовая политика развития малого бизнеса стран Балтии может включать следующие меры поддержки: направленность налоговой политики на привлечение международных инвесторов, осуществление налогообложения по территориальному принципу, льготный налоговый режим для перспективных стартапов, увеличение долгосрочного кредитования субъектов малого бизнеса, в том числе и льготных кредитов с господдержкой, льготное кредитование проектов в области социального предпринимательства, страхование кредитов, субсидии, ваучеры, гранты на научные исследования и разработки, краудфандинговые платформы.

Государственная нефинансовая политика развития малого бизнеса стран Балтии может быть направлена на популяризацию предпринимательства, выделение особых зон регионального уровня и территорий интенсивного научно-технологического развития, обеспечение гарантий государственной защиты прав и законных интересов субъектов инвестиционной и предпринимательской деятельности. Особое внимание необходимо уделить проблеме развития механизмов обратной связи и общественного мониторинга государственных управленческих решений в сфере развития малого и среднего бизнеса, а также формированию комплексной системы показателей, которая позволит обеспечить органы власти стран Балтии и другие заинтересованные стороны более полным объемом информации о состоянии малого бизнеса в конкретном регионе и в стране в целом и разрабатывать эффективные и адресные меры государства в сфере развития малого бизнеса.

Библиографический список

1. Барометр предпринимательства стран Балтии (Baltic Business Outlook), SEB. URL: www.seb.ee. (дата обращения: 09.09.2019).
2. Как живет малым предпринимателям в каждой из трех балтийских республик // Новая Газета Балтия. 2016. 1 декабря. URL: <http://novayagazeta.ee/articles/11576/> (дата обращения: 02.09.2019).
3. Опыт развития и поддержки социального предпринимательства в Эстонии // ОДБ Брюсель 2019-01-29 URL: <https://by.odb-office.eu/ekspertyza/sacyjalnaje-pradprymalnictva/opyt-razvitiya-i-podderzhki-socialnogo-predprinimatelstva-v-estonii> (дата обращения: 05.09.2019).
4. Отчет DOING BUSINESS 2019. URL: www.doingbusiness.org (дата обращения: 02.09.2019).
5. Официальный портал статистики Латвийской Республики. URL: www.lursoft.lv (дата обращения: 01.09.2019).
6. Официальный сайт банка SEB. Программа развития предприятий. URL: https://www.seb.lv/sites/default/files/web/files/newsletter/biznesariti/SEB-Izaugsmes-programma_RU.pdf (дата обращения: 04.10.2019).
7. Официальный сайт Торгово-промышленной палаты Латвии. URL: <https://www.chamber.lv/ru> (дата обращения: 04.10.2019).
8. Официальный Сайт Министерства экономики Латвии. URL: www.em.gov.lv (дата обращения: 01.09.2019).
9. Роландс П. Мнение: развитие предпринимательства в Латвии тормозят налоговая политика и бюрократия. 30.05.2018. URL: <https://rus.db.lv/>

- novosti/mnenie-razvitie-predprinimatelstva-v-latvii-tormozyat-nalogovaya-politika-i-byurokratiya-86752 (дата обращения: 20.08.2019).
10. Сааль Т.Р., Савенкова Т.И. Европейский опыт обеспечения экономической безопасности // Инновационное развитие экономики. 2016. № 6 (36). Ч. 2.
 11. Страдия С.А. Инновационное развитие Латвии: анализ проблем и направлений формирования национальной инновационной политики // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2015. № 3. Балтийская международная академия (г. Рига, Латвия).
 12. Цауркубуле Ж.Л., Махмудова Ю.А. Социально-экономические проблемы и диспропорции развития рынка труда в Латвии // Социологические исследования. Maskava, Krievija. 2017. № 10.
 13. Эстонцы открывают в два раза больше предприятий по сравнению со своими балтийскими соседями // Деловые ведомости. URL: <https://www.dv.ee/novosti/2018/06/18/jestoncy-otkryvajut-v-dva-raza-bolshe-predpriyatij-po-sravneniju-so-svoimi-baltijskimi-sosedjami> (дата обращения: 25.08.2019).
 14. Bobiț D.M., Ciufu M., Ghinea V., Lîcîte L., Mușka A., Paula L., Popluga D., Urse L.-A., Urse L. Entrepreneurship in Rural Areasthrough the production and exploitation of medicinal and aromatic plants. Riga, 2018. URL: https://www.researchgate.net/publication/311239457_ANALYSIS_OF_BARRIERS_FOR_BUSINESS_START (дата обращения: 09.08.2019).
 15. Stecenko I. The analysiss of impact of small and medium-sized enterprises on country innovation policy: Taiwan experience // Technological Audit and Production Reserves (Index Copernicus, EBSCO, ERIH PLUS, Ulrich's Periodicals Directory, OpenAIRE, Directory of Open Access Journals, WorldCat e.c.). 2019. № 1.
 16. Stecenko I. Chien Fu Jeff Lin The assessment of the impact of small and medium-sized enterprises on the manufacturing sector in Taiwan and Latvia: comparative analysis // Scientific Economic Journal – The Economic Annals-XXI. 2018. № 3–4.
 17. Remeikiene R. Evaluation of Self-Employment Development Factors: Latvian Case // Economics and Business. 2015. Vol. 27.
 16. Sloka B., Valdis A. Analysis of barriers for business start November // European Integration Studies. 2016/10.
 19. Golubkova T., Masharsky A., Sirjajeva L. Influence of intellectual migration on the economy of Latvia // European cooperation. Scientific Approaches and Applied Technologies. 2019. № 2 (42).
 20. The International Business Registers Report. 2018. URL: www.ebra.be (дата обращения: 02.09.2019).

21. *Yumbi D.* Impact of taxation laws on small businesses and entrepreneurs: Comparison between USA and Finland. 2018. URL: <http://www.theseus.fi/handle/10024/151836> (дата обращения: 02.10.2019).

А.В. Аверин

*кандидат философских наук, доцент
первый заместитель декана факультета международного
туризма, спорта и гостиничного бизнеса, доцент Департа-
мента «Менеджмент» Финансовый университет при Правитель-
стве РФ, г. Москва;
докторант программы «Региональная экономика и экономиче-
ская политика», Балтийская Международная Академия, г. Рига,
Латвия
E-mail: AVAverin@fa.ru*

В.В. Григорьева

*кандидат экономических наук
доцент отделения национальной экономики
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ, г. Москва
E-mail: vallsheff@mail.ru*

И.П. Стеценко

*доктор экономических наук, профессор
проректор по научной работе, директор докторской программы
«Региональная экономика и экономическая политика»
Балтийская международная академия, г. Рига, Латвия
E-mail: i.stecenko@yahoo.com*

Р.А. Камаев

*доктор экономических наук, профессор
профессор кафедры экономики и управления
Московский финансово-юридический университет МФЮА
E-mail: romanalex2000@yandex.ru*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАК ОДНОГО ИЗ ИСТОЧНИКОВ ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Л.В. Миляева

Аннотация. Результативная и успешная деятельность современной компании, получение ею прибыли, зависит от многих факторов, но в значительной степени от того, насколько рационально используется основной капитал в процессе воспроизводства. В связи с этим можно сформулировать цель настоящей статьи, которая заключается в том, что амортизационная политика влияет не только на степень физического износа основного капитала, результативность производства, но и на себестоимость произведенной продукции, размер налоговых платежей, а, значит, и на финансовые результаты работы субъекта хозяйствования. Именно поэтому внедрение грамотной и эффективной амортизационной политики на современном предприятии позволит эффективно аккумулировать и расходовать амортизационный ресурс на воспроизводство основного капитала.

Ключевые слова: амортизация, амортизационная политика, внеоборотные активы, основной капитал.

THEORETICAL ASPECTS OF DEPRECIATION POLICY AS ONE OF THE SOURCES OF REPRODUCTION OF FIXED CAPITAL OF A BUSINESS ENTITY

L. V. Milyaeva

Abstract. Effective and successful operation of a modern company, its profit depends on many factors, but to a large extent on how efficiently the fixed capital is used in the process of reproduction. In this regard, it is possible to formulate the purpose of this article, which is that the depreciation policy has an impact not only on the degree of physical and moral depreciation of fixed capital, the technical level and efficiency of production, but also on the cost of production, tax payments, and, consequently, on the financial results of the business entity. That is why the introduction of a competent and effective depreciation policy in a modern enterprise will effectively accumulate and spend the depreciation resource for the reproduction of fixed capital.

Keywords: depreciation, amortization policy, non-current assets, fixed assets.

Основой функционирования хозяйствующих субъектов служит процесс воспроизводства. В связи с этим грамотная постановка и ре-

шение вопросов о рациональном «движении амортизируемых денег» является для этого субъекта хозяйствования вопросом насущным и вовсе не праздным. До настоящего времени единого решения этой проблемы ни наукой, ни практикой не найдено.

Актуальность темы исследования продиктована тем, что амортизационная политика влияет не только на степень физического износа основного капитала, результативность производства, но и на себестоимость произведенной продукции, размер налоговых платежей, а значит, и на финансовые результаты работы субъекта хозяйствования. Именно поэтому внедрение грамотной и эффективной амортизационной политики на современном предприятии позволит накапливать и расходовать амортизационный ресурс на воспроизводство основного капитала.

В нашей стране отечественным менеджментом, к большому сожалению, амортизационная политика воспринимается сугубо как бухгалтерская процедура.

В развитых зарубежных странах амортизационная политика играет важную роль в принятии управленческих решений и учетно-аналитической работе. Как утверждают Н.Н. Барткова и Н.Н. Крупина [3], «эффективные схемы амортизации в сочетании с масштабными амортизационными реформами позволили США направить в бизнес огромные ресурсы и занять лидирующие позиции в мировой экономике».

Целью статьи является раскрытие теоретических подходов к амортизационной политике как одному из источников воспроизводства основного капитала. Поставленная цель достигается решением таких задач, как выявление роли амортизационной политики в принятии управленческих решений и раскрытие разных подходов к понятию амортизации и методов их расчета.

Амортизационная политика основывается на установленных государством принципах, методах и нормативах амортизационных отчислений, которые рассчитываются и проводятся по основным средствам и нематериальным активам субъекта хозяйствования. Поэтому сначала проанализируем сущность и роль амортизации.

Результативная и успешная деятельность современной компании, получение ею прибыли, зависит от многих факторов, но в значительной степени от того, насколько рационально капитал компании размещен во внеоборотных активах. Основным элементом внеоборотных активов являются основные средства.

Экономическая роль амортизации состоит в фактическом возмещении стоимости действующих основных средств. Таким образом, целью амортизации в экономическом аспекте должно стать выявление фактических затрат субъекта хозяйствования, связанных с полным воспроизводственным циклом [4].

В нашей стране в качестве основного источника воспроизводства основных средств предусмотрены амортизационные отчисления, которые характеризуют фактическое обесценивание основного капитала в воспроизводственном процессе, и относятся они на затраты при производстве продукции.

Налоговая роль амортизации заключается в финансовом возмещении основного капитала за счет снижения налоговой базы по налогу на прибыль на сумму амортизационных отчислений и получения налоговой экономии. Именно через налоговую амортизацию должно проводиться государственное регулирование инвестиционной деятельности и уровня налогообложения прибыли компании.

Фискальная амортизация должна быть строго регламентированной и рассчитываться в точном соответствии с правилами, которые утверждены на законодательном уровне. Она должна определять максимально возможный размер амортизационных отчислений субъекта хозяйствования за конкретный отчетный период, от этого непосредственно зависит размер налога на прибыль. В соответствии с фискальной ролью продолжительность периода начисления амортизации должна быть согласована с наиболее вероятным значением экономически разумного срока службы конкретного основного средства в средних условиях его использования.

Амортизационные отчисления служат мерой эффективности управленческих решений.

Отечественные ученые по-разному рассматривают и характеризуют понятие амортизации основных средств. Приведем мнения разных исследователей, которые сформулировали собственное определение амортизации основных средств с позиции методов их воспроизводства.

Как считает М. Соколов, «основной капитал, изнашиваясь в процессе производства, становится непригодным для дальнейшего использования, требует капитального ремонта или полной замены, что вынуждает организации создавать особый источник средств на покрытие расходов по восстановлению изношенных активов. Такой источник образуется путем регламентированных ежегодных

отчислений со стоимости средств труда в размерах, соответствующих степени их износа и называется амортизационными отчислениями, а процесс перенесения стоимости средств труда по мере износа на производимый продукт и использование этой стоимости для последующего воспроизводства основных фондов называется амортизацией» [10].

Так, Л.В. Попова и О.С. Коноваленкова считают, что амортизация служит денежным выражением износа средств производства в период их эксплуатации при производстве продукции [8].

Е.М. Петрикова убеждена, что амортизацией следует признавать часть текущих затрат субъекта хозяйствования, которые аккумулируются в результате постепенного возмещения износа основных средств в денежном выражении по завершению срока полезного их использования и снижения остаточной стоимости, облагаемой налогом на имущество [7].

Л.А. Васильева полагает, что амортизацию следует признавать инструментом, грамотное и оптимальное использование которого предоставит возможность развернуть денежные потоки таким образом, чтобы амортизационные отчисления направлялись на пополнение основного капитала, на привлечение новых технологий в производстве. В сложившейся экономической ситуации в нашей стране с большой изношенностью основных производственных средств эта позиция, по нашему мнению, является актуальной [4].

Обобщив приведенные взгляды и мнения по поводу понятия амортизации, отметим следующие ее черты.

Амортизация служит статьей расхода, которая снижает налог на прибыль, но не оказывает никакого влияния на движение денежных ресурсов, потому что она служит и расходом, и доходом одновременно.

Амортизацию целесообразно воспринимать в качестве важнейшей стадии кругооборота стоимости основных средств, но не как ее опосредованное денежное отражение их износа. В связи с тем, что амортизация – это не стоимость, то она и не может быть ни частью стоимости, которая износу соответствует, ни денежным выражением износа. Следовательно, денежным выражением износа основных средств и частью их стоимости, перенесенной на продукт, следует признавать не амортизацию, а амортизационные отчисления.

По нашему мнению, амортизация – это планомерный постепенный перенос стоимости основного капитала по мере его участия в процессе производства на стоимость произведенной продукции с целью аккумуляирования денежных ресурсов, которые в дальнейшем будут направлены на полное или частичное возмещение этого капитала.

В большинстве развитых странах, где экономика характеризуется высокой инновационной активностью (США, Великобритания, Япония), амортизационная политика служит одним из ключевых инструментов активного вложения инвестиций в обновление основных производственных средств в наукоемкие отрасли и технологии [3].

Таким образом, исследование представлений об амортизации убеждает в том, что амортизационная политика субъекта хозяйствования служит не просто регулирующим механизмом процесса воспроизводства, но и важным компонентом управления денежными потоками для достижения воспроизводственной сбалансированности основного капитала.

Далее рассмотрим применяемые на отечественных предприятиях способы начисления амортизации.

В налоговом учете можно использовать только два метода амортизации: линейный и нелинейный.

В бухгалтерском учете амортизация состоит в постепенном погашении стоимости основных средств или нематериальных активов в течение определенного периода, который носит название срока полезного использования. Особенности этого процесса закреплены в ПБУ 6/01 «Учет основных средств» [1] и ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» [2].

В бухгалтерском учете возможно применение одного из четырех методов расчета амортизационных отчислений основных средств: линейный, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования и способ списания стоимости пропорционально объему выпущенной продукции.

Бухгалтеры субъектов хозяйствования, чтобы максимально сблизить налоговый и бухгалтерский учет, чаще всего используют линейный метод.

При определении амортизации используют следующие понятия [9]:

- срок полезного использования – это период результативной эксплуатации основного средства, заложенный его разработчиком;

срок использования в соответствии с Классификацией, которая утверждена правительством РФ;

- норма амортизации – это доля балансовой стоимости основного средства, выраженная в процентах;
- ежемесячная и ежегодная сумма амортизации – это фактические денежные средства, которые ежемесячно и ежегодно учитываются в себестоимости продукции.

Из известных способов начисления амортизации, предлагаемых бухгалтерскими нормативными документами, самым популярным является линейный, поскольку он прост в использовании и, как правило, при его применении не возникает разницы между бухгалтерским и налоговым учетом.

В случае использования линейного метода расчета сумма начисленной за месяц амортизации в отношении основного средства рассчитывается как произведение его первоначальной стоимости и нормы амортизации, определяемой для него в соответствии с Классификацией основных средств.

Норму амортизации по каждому основному средству рассчитывают по формуле (1) [9]:

$$K = \frac{1}{n} \cdot 100 \%, \quad (1)$$

где:

K – норма амортизации в процентах к первоначальной стоимости основного средства;
 n – срок полезного использования основного средства, выраженный в месяцах.

В случае использования способа уменьшаемого остатка расчет годовой величины амортизации используют формулу (2) [11]:

$$Ag = (OCo - Ag - 1) \cdot na \cdot K, \quad (2)$$

где:

Ag – годовая сумма амортизационных отчислений в (g) году, руб.;

OCo – остаточная стоимость основного средства на начало отчетного года, руб.;

$Ag - 1$ – сумма отчислений в предыдущем ($g - 1$) году, руб.;

na – годовая норма амортизации, %;

K – ускоряющий коэффициент, но не более 3.

Значение ускоряющего коэффициента субъекту хозяйствования в обязательном порядке следует закрепить в учетной политике в целях бухгалтерского учета – это является обязательным требованием нормативных документов.

Методика расчета амортизации способом уменьшаемого остатка разработана таким образом, что по окончании срока полезного использования ОС остается недосписанной часть его стоимости.

Согласно п. 22 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» [1, п. 22] амортизационные отчисления по основному средству прекращаются с 1-го числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости этого объекта или списания его с бухгалтерского учета.

Здесь важно отметить, что в случае применения данного способа начисления амортизации никакими нормативными документами не определен способ погашения остатка стоимости основного средства, который обязательно образуется в конце срока полезного использования этого основного средства.

Поэтому каждый субъект хозяйствования по своему усмотрению выбирает способ погашения остаточной стоимости, которая образуется в конце срока полезного использования объекта, и отражает этот факт в своей учетной политике.

В случае использования кумулятивного способа начисления амортизации (или его называют амортизацией, основанной на списании стоимости основного средства по сумме чисел лет срока полезного использования) используют формулу (3) [11]:

$$A = OCn(\bar{b}) \cdot (Ti : Tч), \quad (3)$$

где:

A – годовая величина амортизационных отчислений, руб.;

$OCn(\bar{b})$ – первоначальная стоимость основного средства, руб.;

Ti – число лет, остающихся до конца эксплуатационного срока основного средства;

$Tч$ – сумма чисел лет эксплуатационного срока.

Исходным значением для расчётов служит сумма чисел срока полезного использования. Если срок составляет 5 лет, то сумма чисел составляет $1+2+3+4+5=15$. Ежегодные амортизационные отчисления – это произведение начальной стоимости основного средства и отношения оставшихся лет использования к сумме чисел срока.

Согласно п. 19 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» [1 п. 19] при начислении амортизации в случае использования способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования годовая величина амортизационных отчислений рассчитывается, исходя из первоначальной стоимости ОС и отношения числа лет, остающихся до конца срока полезного использования этого амор-

тизируемого имущества, к сумме чисел лет срока его полезного использования.

В течение года амортизационные отчисления по основным средствам начисляют ежемесячно в размере 1/12 годовой суммы независимо от избранного способа расчета.

Срок полезного использования определяют, исходя из ожидаемого срока использования основного средства в соответствии с прогнозируемой производительностью либо мощностью, и исходя из ожидаемого физического износа, а этого основного средства.

Начисление амортизации начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем принятия основного средства к бухгалтерскому учету, и выполняется до полного погашения его стоимости или списания этого объекта с бухгалтерского учета.

Производительный способ начисления амортизации (иное название – способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)), основан на натуральном показателе объема продукции в отчетном периоде и соотношении первоначальной стоимости и предполагаемого объема продукции за весь срок полезного использования основного средства. При начислении амортизации этим методом используют формулу (4) [11]:

$$A = Qi \cdot (Ocn : Qn), \quad (4)$$

где:

A – годовая величина амортизационных отчислений, руб.;

Qi – объем продукции (работ) в отчетном году, руб.;

Ocn – первоначальная стоимость основного средства на начало отчетного года, руб.;

Qn – предполагаемый объем продукции (работ) за весь срок полезного использования основного средства, руб.

Для сезонной работы этот способ является наиболее предпочтительным. При отсутствии прибыли во время простоя компания не будет нести убытки, связанные с начислением амортизации. Сам по себе способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) наиболее точно отражает действительное положение вещей. Использование этого метода начисления амортизации наиболее точно отражает объем затрат на произведенную продукцию. Чем интенсивнее эксплуатируется основное средство, тем больше величина начисленной амортизации. К моменту, когда физический износ основного средства достигнет ста процентов, суммарные аморти-

тизационные отчисления по нему также будут равны ста процентам от первоначальной стоимости этого основного средства.

Амортизационную политику субъекта хозяйствования в научной литературе экономисты исследуют с различных сторон.

Так, И.И. Веретенникова при определении амортизационной политики акцентирует внимание на возможности качественного и своевременного обновления основного капитала с целью обеспечения непрерывности процессов воспроизводства с высоким уровнем эффективности [5]. Такого же мнения придерживается и Е.И. Костюкова, которая рассматривает амортизационную политику как «составную часть общей политики формирования финансовых ресурсов, заключающуюся в максимизации собственных средств, реинвестируемых в производственную деятельность» [6].

Соглашаясь с мнением академика В. Маевского о том, что «процесс простого воспроизводства в отличие от статических состояний представляет собой хотя и примитивную, но все же форму жизнедеятельности экономики» [3], Н.Н. Барткова и Н.Н. Крупина обозначают феномен «воспроизводственной сбалансированности капитала». По их мнению, «суть этой гипотезы состоит в том, технико-технологическое совершенствование любой организации происходит в органическом единстве “консервативных” успешно функционирующих объектов основного капитала (преимущественно пассивных производственных фондов) и “прогрессивных” средств труда» [3].

Амортизационная политика должна быть грамотно выстроенной и аналитически выверенным комплексом учетных процедур достижения благоприятной устойчивой динамики амортизационного ресурса, под которым понимают начисления, накопления, капитализации, расходы на модернизацию средств производства, налоговых платежей и себестоимости продукции с позиции воспроизводственной сбалансированности основного капитала.

Теоретической и методологической основой амортизационной политики субъекта хозяйствования признаются:

- обоснование выбора и использования ускоренной либо замедленной амортизации для целей налогового учета;
- формирование элементов амортизационной политики, как части налоговой и финансовой политики субъекта хозяйствования;

- формирование комплекса мероприятий для реализации выбранной амортизационной политики конкретным субъектом хозяйствования.

Продуктивность и результативность использования амортизационных отчислений на воспроизводство основного капитала в значительной мере зависит от продуманности решения важных задач методологического плана [9]:

- определение нужных объемов основного капитала на начальном этапе становления субъекта хозяйствования;
- выявление степени влияния достижений науки и техники;
- расчет сроков эффективного использования основного капитала;
- определение таких оптимальных способов начисления амортизации для целей учета, которые смогут обеспечить обновление основного капитала (в целях бухгалтерского учета) и оптимизировать затраты на выплату налогов (в целях налогового учета).

Успешное решение этих задач считается выражением амортизационной политики субъекта хозяйствования, поскольку единственным источником информации о физическом и моральном состоянии основного капитала, считается амортизация, несмотря на её лакоичность в отношении фактического износа основного капитала.

Таким образом, по результатам исследования следует сказать, что повышение эффективности эксплуатации основного капитала, как одного из главных факторов воспроизводства в значительной степени предопределяется грамотной и разумной амортизационной политикой, которая представляет собой комплекс учетных процедур достижения благоприятной устойчивой динамики амортизационного ресурса субъекта хозяйствования.

Библиографический список

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: Приказ Минфина России от 30.03.2001 г. № 26н (ред. от 16.05.2016 г.). URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 25.10.2019).
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007): Приказ Минфина России от 27.12.2007 г. № 153н (ред. от 16.05.2016 г.). URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 25.10.2019).

3. *Барткова Н.Н., Крупина Н.Н.* Амортизационная политика: формирование и анализ. М., 2012.
4. *Васильева Л.А.* Амортизационная политика – проблемы и перспективы // *Финансы*. 2017. № 6.
5. *Веретенникова И.И.* Амортизация и амортизационная политика. Москва. 2014.
6. *Костюкова Е.И.* Амортизация как инструмент управления основными средствами сельскохозяйственных предприятий. Ставрополь, 2010.
7. *Петрикова Е.М.* Роль амортизационной политики предприятия как инструмента стимулирования инвестиций в обновление основных фондов // *Финансы и кредит*. 2018. № 34.
8. *Попова Л.В., Коноваленкова О.С.* Сравнительный анализ методов начисления амортизации // *Экономический анализ: теория и практика*. 2019. № 4.
9. *Серёда Н.А.* Необходимость усиления роли амортизации в воспроизводстве основного капитала // *Финансы*. 2015. № 4.
10. *Соколов М.М.* Роль амортизации в накоплении // *Экономист*. 2016. № 10.
11. Способы начисления амортизации основных средств. URL: <http://cleverbuh.ru/buxgalterskij-i-nalogovij-uchet/sposoby-nachisleniya-amortizacii-osnovnyx-sredstv/> (дата обращения: 25.10.2019).

Л.В. Миляева

аспирант

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: татарара_16@mail.ru

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАСХОДОВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Р.В. Степанов

Аннотация. В исследовании рассматривается динамика потребительских расходов в России за период 2003–2017 гг. Построены функции динамики доли затрат в структуре расходов потребителей на покупку товаров народного потребления. Выявлены факторы, влияющие на объем расходов на отдельные товарные группы.

Ключевые слова: потребительские расходы, трендовая модель, уровень жизни, факторы спроса.

STATISTICAL ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF CONSUMER SPENDING

R.V. Stepanov

Abstract. The study examines the dynamics of consumer spending for the period 2003–2017 of Russian consumers. Functions of dynamics of a share of expenses in structure of expenses of consumers for purchase of consumer goods are constructed. The factors influencing the volume of expenses on separate commodity groups are revealed.

Keywords: consumer spending, trend model, standard of living, demand factors.

Качество и уровень жизни населения зависит от потребления как материальных, так и нематериальных благ, следовательно, благосостояние людей определяется в большей степени расходами на потребление, чем доходами. Поскольку спрос – это платежеспособная потребность, в качестве величины спроса можно рассматривать расходы населения. Доходы, в свою очередь, выступают ограничением расходования денежных средств.

Целью данного исследования является оценка тенденций потребительских расходов и влияющих на них факторов.

В рамках теории капиталистического хозяйства основой и источником благосостояния является рост количества благ на душу населения. Классическая политическая экономия исследовала вопросы обеспечения роста общественного богатства, рассматривая проблемы на макроэкономическом уровне. Маржиналистская же

революция ознаменовала переход экономических исследований с макроэкономического уровня на микроэкономический. Целью исследований стало исследование поведения потребителей, было признано, целью жизни человека является удовлетворение потребностей, то есть максимизация счастья.

Формально задача о поведении потребителей сводится к задаче о максимизации функции полезности (u):

$$\begin{aligned} \max u(x) \\ p \bullet x \leq I, \end{aligned} \quad (1)$$

где:

x – вектор объемов товаров/услуг;

p – вектор цен товаров/услуг;

I – уровень денежных доходов потребителей.

Задача оптимизации решается с помощью функции Лагранжа:

$$Lag(x, \lambda) = u(x) - \lambda \left(\sum_{i=1}^n p_i x_i - I \right), \quad (2)$$

где:

λ – множитель Лагранжа.

Далее следует приравнять частные производные функции Лагранжа к нулю и получить систему уравнений для неизвестных величин:

$$\begin{aligned} \frac{\partial Lag}{\partial x_i} - \lambda p_i &= 0 \\ I - \sum_{i=1}^n p_i x_i &= 0, \end{aligned} \quad (3)$$

Решение данной системы может быть написано в виде функций величин x_i и λ от параметров задачи:

$$x_i = x_i(p, I), \lambda = \lambda(p, I) \quad (4)$$

Влияние цен и доходов на спрос может быть исследовано без определения функции полезности в явной форме. При использовании регрессионного анализа, функции спроса определяются непосредственно по эмпирическим данным. Фактически нужно предположить специальные свойства функции полезности для того, чтобы функции

спроса описывали эмпирическую ситуацию. Функции спроса обычно являются убывающими функциями цен, хотя есть исключения из этого правила.

При подстановке функции обычного спроса в некоторую функцию полезности, можно получить денежную (косвенную) функцию полезности v :

$$v(p, I) = \max \{u(x), p \cdot x \leq I, x \geq 0\} \quad (5)$$

Экономический смысл косвенной функции полезности заключается в следующем: при изменении доходов населения и цен продукции, входящей в товарные наборы, изменяется и величина расходов потребителей.

В макроэкономической статистике наиболее популярным показателем влияния изменения цен на благосостояние потребителей является индекс потребительских цен, рассчитываемый по методу Ласпейреса.

Таблица 1

**Структурные сдвиги в структуре потребительских расходов
(в % к итогу) [1]**

№	Группа расходов	2008 г.	2017 г.	Изменение, (+;-)	Темп прироста, %
1	Продукты питания, алкогольные напитки и табачные изделия	31,4	34,2	+2,8	+8,9
2	Одежда и обувь, бытовая техника и предметы домашнего обихода и ухода за домом	17,9	14,1	-3,8	-21,2
3	Услуги здравоохранения и образования, организацию отдыха и культурных мероприятий	12,2	11,5	-0,7	-5,7
4	Жилищно-коммунальные услуги, топливо, услуги транспорта и связи	27,5	31,1	+3,6	+13,1
5	Прочие	11	9,1	-1,9	-17,3

Реальные располагаемые доходы населения до 2009 г. росли на 11–14 % в год, а с 2013 г. упали на 10,9 %. В среднем на душу населения денежные доходы россиян сейчас составляют 29,9 тыс. руб. (по данным за первый квартал 2019 г.). Динамика реальных доходов отразилась в структуре потребительских расходов (*таблица 1*).

Увеличение доли расходов, на продовольственные товары в период 2008–2017 гг. неудивительно, учитывая сокращение реальных располагаемых доходов населения, рост потребительских цен и высокий уровень бедности в стране.

Таким образом, подтверждается статистическая закономерность, известная как закон Э. Энгеля, согласно которому при снижении реальных располагаемых доходов доля расходов на продукты питания возрастает и снижается доля расходов на непродовольственные блага.

В качестве основы для достижения поставленной в данном исследовании цели рассматривалась динамика структуры потребительских расходов домашних хозяйств за период с 2003 по 2017 гг.

Результаты построения на основе указанных данных логарифмической, степенной, экспоненциальной и полиномиальной модели второй степени динамики удельного веса расходов на потребительские товары представлены в *таблице 2*.

Динамика доли расходов потребителей на продукты питания в их общем объеме достаточно хорошо характеризуется параболой второго порядка (*таблица 2*). Переломным является 2010 г., после которого удельный вес расходов населения на продукты питания имеет повышательную тенденцию. Считается, в рамках неоклассической теории, что рост доли продовольственных товаров в совокупном объеме расходов на покупку товаров является регрессивным явлением и свидетельствует о снижении жизненного уровня.

Кроме того, как показывают модели (1.1) и (1.2), представленные в *таблице 2* потребление картофеля и мясной продукции имеют разную динамику. Объем потребления картофеля возрастает с ускорением в течение исследуемого интервала. Модель изменения конечного потребления мяса и мясопродуктов помимо параметра ежегодного роста на 597,6 тыс. т содержит параметр замедления объемов потребления почти в 49 тыс. т в год.

Таблица 2

**Трендовые модели изменения доли затрат потребителей,
2003–2017 гг. (в % к итогу) [1], [2]**

<i>№</i>	<i>Трендовая модель</i>	<i>Описание модели</i>	<i>R²</i>
1	$y_t = 0,12t^2 - 2,3t + 37,5$	Изменения доли расходов на покупку продовольственных товаров	0,83
1.1*	$y_t = 4,9242t^2 - 70,795t + 15386$	Динамика потребления картофеля домашними хозяйствами	0,95
1.2*	$y_t = -24,421t^2 + 597,61t + 7231,4$	Динамика потребления мяса и мясо-продуктов домашними хозяйствами	0,99
2	$y_t = -1,25\ln(t) + 12,5$	Динамика удельного веса расходов на покупку одежды и обуви	0,88
3	$y_t = 2,31e^{-0,006t}$	Модель динамики удельного веса расходов на бытовую технику	0,89
4	$y_t = 4,05t^{0,094}$	Модель динамики доли расходов на основные виды жилищно-коммунальных услуг	0,76
5	$y_t = -0,006t^2 + 0,0235t + 1,65$	Динамика доли расходов на образование	0,80
6	$y_t = 2,12t^{0,21}$	Динамика доли расходов на здравоохранение	0,95
7	$y_t = -0,094t^2 + 1,58t + 1,8$	Динамика доли расходов на покупку транспортных средств	0,57

Примечание: * модели (1.1), (1.2): единицы измерения – тыс. т [2]

Динамика удельного веса расходов на одежду и обувь приведена в *таблице 2*, которая свидетельствует о ежегодном сокращении доли расходов на эту группу товаров в общем объеме расходов на душу населения. Росстат 31.03.2019 г. опубликовал исследование об условиях жизни россиян. В нем указывалось, что 35,4 % домохозяйств не могут купить каждому члену семьи две пары подходящей по сезону обуви.

За период 2003–2017 гг. удельный вес затрат на покупку бытовой техники населения сократился на 30,5 %. Рынок бытовой техники является индикатором благосостояния домашних хозяйств, чутко реагирует на складывающуюся макроэкономическую ситуацию. В 2008 и 2012 гг. в преддверии экономических спадов значительно увеличился автономный спрос на бытовую технику, так как при наличии пессимистических ожиданий относительно будущих доходов, занятости и цен, агенты склонны делать сбережения, в виде товаров длительного пользования.

Интерес представляет динамика изменения доли расходов на покупку автомобилей. Данные свидетельствует о том, что доля расходов на покупку автомобилей домашними хозяйствами в совокупных расходах, в период с 2009 г. имеет убывающий тренд. При использовании в прогнозировании модели (7) можно предположить, что при сохранении этой тенденции, с годами потребители будут меньше тратить на транспортные средства, и переходить к покупке «бюджетных» транспортных средств.

Для анализа тенденций дифференциации в сфере здравоохранения используем методологию расчета индекса Каквани (Kakwani's progressivity index) [4]:

$$\pi^K = K_G^M - K_G^I, \quad (6)$$

где:

K_G^M – коэффициент Джини для расходов на здравоохранение;

K_G^I – коэффициент Джини для распределения доходов.

Данные индексы концентрации, рассчитываются по формуле:

$$K_G^{I(M)} = 1 - 2 \cdot \sum_{i=n}^N dy_i^H \cdot dx_i + \sum_{i=1}^N dy_i \cdot dx_i, \quad (7)$$

где:

dx_i – доля i -ой группы населения в общей численности;

dy_i – доля i -ой группы населения в общем объеме расходов на здравоохранение;

dx_i^H – накопленная доля i -ой группы населения в общем объеме расходов на здравоохранение.

Для прогрессивной системы индекс Каквани принимает положительное, а для регрессивной – отрицательное значения.

Используя данные *таблицы 3*, результаты расчета коэффициентов концентрации в 2005 г. и 2017 гг. приведены в *таблице 4*.

Таблица 3

**Распределение доходов
и медицинских расходов потребителей [1]**

<i>20 %-е группы населения</i>	<i>Объем денежных доходов, % к итогу</i>		<i>Объем медицинских расходов, % к итогу</i>	
	<i>2005 г.</i>	<i>2017 г.</i>	<i>2005 г.</i>	<i>2017 г.</i>
Первая	5,2	5,5	6,2	5,3
Вторая	9,4	10,2	10,3	10,1
Третья	16,8	15,4	14,9	15
Четвертая	23,95	25,2	23	22,6
Пятая	44,65	43,7	45,6	47
Итого	100	100	100	100

Таблица 4

**Показатели измерения неравенства
в сфере здравоохранения [1]**

<i>Показатель</i>	<i>2005 г.</i>	<i>2017 г.</i>
Коэффициент Джини для распределения доходов	0,3660	0,3836
Коэффициент Джини для распределения расходов на медицинские услуги/товары	0,3738	0,3656
Индекс Каквани	0,0078	– 0,018

Таким образом, в российской системе здравоохранения произошли регрессивные процессы. При росте доли доходов снижается доля платежей индивидов, следовательно, платежи за медицинскую помощь составляют большую долю в доходах бедных семей, то есть на малообеспеченных потребителей ложится большее бремя расходов на здравоохранение.

Для определения взаимосвязи между объемом спроса на i номенклатурную группу товаров от факторов, на него влияющих, можно использовать линеаризованную форму степенной функции:

$$y = a_0 \cdot p^\alpha \cdot I^\beta,$$

$$\ln y = \ln a_0 + \alpha \ln p + \beta \ln I, \quad (8)$$

где:

y – среднедушевые расходы, руб./мес.;

p – индекс потребительских цен, %;

I – средний доход на человека, руб./мес.;

α , – коэффициент эластичности объема и динамики расходов от объема и динамики факторов;

a_0 – параметр, отражающий влияние не идентифицированных в модели факторов.

Результаты моделирования объема потребительских расходов на основе данной функции приведены в *таблице 5*.

Таблица 5

**Функции расходов на товары народного потребления,
2005–2016 гг. [1], [3]**

<i>Товарные группы</i>	<i>Вид модели</i>	<i>Показатели адекватности</i>	<i>A</i>	<i>B</i>
Одежда и обувь	$y = p^{-1,57} \cdot I^{0,71}$	$R^2 = 0,99$ $A = 0,02$ $F = 312704,1$ $\alpha = 0,05$ $F^* = 8,83 \cdot 10^{-16}$ $P = (0,00); (0,00)$	1498,3	+1,86
Предметы домашнего обихода, бытовая техника и товары для дома	$y = e^{-2,2} \cdot p^{-1,27} \cdot I^{0,95}$	$R^2 = 0,99$ $A = 0,03$ $F = 621,7$ $\alpha = 0,1$ $F^* = 1,67 \cdot 10^{-9}$ $P = (0,00); (0,03); (0,00)$	972,3	+ 8,3
Жилищно-коммунальные услуги и топливо	$y = e^{-2,34} \cdot p^{-1,36} \cdot I^{0,96}$	$R^2 = 0,99$ $A = 0,03$ $F = 725,5$ $\alpha = 0,05$ $F^* = 1,13 \cdot 10^{-10}$ $P = (0,00); (0,03); (0,00)$	1734,9	–5,43
Здравоохранение	$y = e^{-6,68} \cdot p^{-1,47} \cdot I^{1,27}$	$R^2 = 0,99$ $A = 0,03$ $F = 1292,4$ $\alpha = 0,05$ $F^* = 8,54 \cdot 10^{-12}$ $P = (0,00); (0,01); (0,00)$	634,5	–0,32

A – Расчетное значение потребительских расходов на 2017 год, руб./мес.

B – Отклонение расчетного значения от фактического, %.

Эмпирические данные свидетельствуют, во-первых об увеличении доли расходов на продукты питания; во-вторых возросли затраты населения на платные услуги, прежде всего это связано с ростом тарифов на коммунальные, транспортные и медицинские услуги.

Построенные функции спроса на отдельные группы непроизводственных благ, характеризуют высокую чувствительность расходов потребителей к изменению уровня цен и доходов. Высокие значения коэффициентов эластичности расходов (по товарным группам) от величины уровня среднедушевых доходов характеризуют низкую платежеспособность потребителей.

В современной российской экономике происходит увеличение расходов населения на товары, удовлетворяющие потребности биогенной природы, то есть являются следствиями таких состояний внутренней физиологической напряженности, как голод, жажда, дискомфорт. К их числу следует отнести потребности в продовольственных товарах, медицинских и жилищно-коммунальных услугах и т.п. При этом происходит деградация потребления товаров, удовлетворяющих психогенные потребности, которые являются результатами таких состояний внутренней психологической напряженности, как нужда в признании, уважении, духовной близости. К таким товарам/услугам относятся, например, современная бытовая техника, комфортное и благоустроенное жилье, престижные марки автомобилей, модная одежда, услуги высшего образования и т.п.

Таким образом, в сфере потребления нарастают неблагоприятные тенденции, что в свою очередь угрожает развитию человеческого капитала и может стать препятствием для перехода на инновационный тип производства и потребления, поэтому необходимо проводить не только антиинфляционную политику, но и использовать экономические методы стимулирования совокупного спроса.

Библиографический список

1. Уровень жизни. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/ (дата обращения: 23.09.2019).
2. Балансы продовольственных ресурсов. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/# (дата обращения: 23.09.2019).

3. Цены в России. Федеральная служба государственной статистики РФ.
URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/ (дата обращения: 23.09.2019).
4. Экономика общественного сектора / под ред. Л.И. Яковсона, М.Г. Колосницыной. М., 2014.

Р.В. Степанов

кандидат экономических наук

доцент кафедры экономики и менеджмента

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: stepanov84@list.ru

ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА

С.А. Гусев, С.В. Омельченко

Аннотация. Цель настоящего исследования – рассмотреть этапы и особенности внедрения информационных систем на предприятиях автомобильного бизнеса. Внедрение информационной системы в практику работы дилерской сети позволит производителю автомобилей получать достоверную информацию о техническом состоянии автомобиля после завершения срока гарантийного обслуживания; повысить качество производимых автомобилей; вывести управление дилерской сетью на новый уровень; сократить время предоставления и получения от дилерской сети необходимой информации. Применение информационной системы повысит качество производимых автомобилей и, как следствие, повысит конкурентоспособность автопроизводителя на рынке.

Ключевые слова: информационная система, автомобиль, дилерская сеть, автомобильный бизнес.

IMPLEMENTATION OF INFORMATION SYSTEMS IN THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES OF THE AUTOMOTIVE BUSINESS

S.A. Gusev, S.V. Omelchenko

Abstract. The purpose of this study is to consider the stages and features of the implementation of information systems in the automotive business. The introduction of the information system into the practice of the dealer network will allow the car manufacturer to obtain reliable information about the technical condition of the car after the warranty period; improve the quality of produced cars; bring the dealer network management to a new level; reduce the time of providing and receiving the necessary information from the dealer network. The use of the information system will improve the quality of produced cars and, as a result, will increase the competitiveness of the automaker in the market.

Keywords: information system, car, dealer network, automobile business

Информационная система, созданная производителем автомобилей, позволит объединить в единую базу данных (цепочку продаж) как самого производителя, так и созданную им дилерскую сеть.

По оценке специалистов, теневой рынок в автомобильном бизнесе в 2016 г. оценивался в 140 млрд руб [2, с. 29]. При заключении договора между производителем автомобилей и независимой

сервисной станцией (не входящих в дилерскую сеть), последние будут предоставлять первым информацию о своей компании и характере деятельности. Производитель будет ее оценивать и будет отказывать в доступе к информационной системе тем компаниям, которые вызывают сомнения. Таким образом, легальные компании получают дополнительные преимущества, а компании «теневой зоны» вынуждены будут постепенно уходить с рынка. По нашим оценкам, теневой рынок будет сокращаться на 10 % в год.

Предлагаемая методика внедрения информационной системы имеет ряд этапов.

Этап 1. Изменение организационной структуры представительства автомобильного завода. Планируется создание специального отдела – службы анализа и планирования. Сотрудники данной службы будут вести техническую поддержку специального закрытого портала автопроизводителя, проверять корректность находящейся в нем информации, анализировать ее и составлять отчеты по специальной форме для руководства компании и директора по сервису и запасным частям.

Этап 2. Разработка технического задания на создание информационной системы. Техническое задание должно описывать интерфейс информационного портала, разграничивать права доступа между автопроизводителем, официальными дилерами и, впоследствии, независимыми сервисными станциями. Предполагаются следующие права у дилера в информационной системе:

- размещение заказов на новые автомобили с указанием модели, цвета, типа кузова, вида коробки переключения передач, перечня доступных опций;
- внесение информации о продаже автомобиля конечному пользователю с указанием Ф.И.О. клиента, его почтового адреса, телефона и VIN автомобиля (при заполнении информации должно быть соблюдено требование ФЗ № 152 от 27.07.2006 г. «О персональных данных» [1] – с клиентов должны быть взяты письменные согласия на обработку персональных данных);
- внесение информации о дате посещения автомобилем сервисной станции.

Дилером как можно подробнее и тщательнее вносятся данные о причине обращения на сервисную станцию, выявленных неисправностях, проведенных работах и определенных рекомендациях

по дальнейшей эксплуатации. При этом дилеру при вводе в систему VIN автомобиля должны быть доступны данные о предыдущих технических обслуживаниях (дата, перечень выполненных работ и т.д.), даже если автомобиль был ранее приобретен и проходил осмотр у другого дилера. Дилер также должен иметь возможность разместить информацию о прохождении технического обслуживания в отношении автомобилей марки, не проданных через официальную дилерскую сеть, а привезенных из-за границы клиентами частным образом.

Права производителя автомобиля в информационной системе:

- подтверждение и корректировка заказов дилеров на производство новых автомобилей;
- размещение информации о стадии производства автомобиля;
- внесение данных о месте нахождения автомобиля и предполагаемой дате поставки дилеру;
- контроль за работой дилеров.

Этап 3. Поиск исполнителя – создателя информационной системы. На данном этапе объявляется конкурс на создание информационной системы согласно техническому заданию. В качестве дополнительных требований к разработчику можно определить следующие:

- система должна иметь возможность удаленного доступа и неограниченного числа пользователей;
- доступ в систему осуществляется по паролю, выдаваемому автопроизводителем;
- разработчик должен обеспечить простой для пользователя интерфейс и возможность обновления системы;
- разработчик берет на себя обязательства по технической поддержке работы системы на все время действия контракта с ним;
- система должна обеспечить автопроизводителю возможность систематизировать и анализировать информацию.

Победителем конкурса объявляется исполнитель, имеющий необходимый опыт работы, хорошую деловую репутацию и предлагающий наименьшую цену при сохранении определенного уровня качества.

Этап 4. Запуск информационной системы в тестовом режиме. На данном этапе дилеры и автопроизводитель заносят информацию в общую систему параллельно с прежними, внутренними базами данных. По продолжительности данный этап занимает два месяца. За данный срок анализируется работа системы, собираются пожелания

и нарекания от дилерских предприятий и передаются исполнителю для устранения недостатков.

Этап 5. Обучение персонала дилерских предприятий работе в информационной системе. Производитель совместно с исполнителем проводят курсы для сотрудников дилерских предприятий для обучения работы в новой информационной системе. В ходе обучения разъясняются права и обязанности дилеров по работе в системе, правила взаимодействия между дилером и производителем, а также между дилерами. Исполнитель предоставляет дилерам пошаговую инструкцию выполнения различных бизнес-процессов в системе.

Этап 6. Изменение бизнес-процесса обмена информацией с дилерскими предприятиями. На данном этапе производитель переходит на общение с дилерскими предприятиями только через информационную систему; дилеры заносят в систему не только текущую информацию, но и данные о всех ранее произведенных продажах автомобилей и проведенных технических обслуживаниях.

Этап 7. Подключение к информационной системе независимых сервисных станций. Производитель выпускает специальный внутренний документ, регламентирующий допуск к системе предприятий, не входящих в дилерскую сеть. Независимые сервисные станции должны отвечать следующим требованиям:

- иметь помещение для ремонта и технического обслуживания автомобилей марки;
- осуществлять свою деятельность через специально образованное юридическое лицо;
- иметь в наличии необходимый перечень диагностического оборудования;
- располагать техническими возможностями подключения к информационной системе автопроизводителя;
- иметь в штате квалифицированный персонал, умеющий работать в информационной системе.

Между производителем и независимой сервисной станцией заключается договор об условиях доступа и ответственности сторон. В нем оговариваются права и возможности контрагентов. Основное право независимой сервисной станции – получение на основании VIN автомобиля информации о дате выпуска, количестве владельцев, датах технического обслуживания и перечнях проводимых работ. Одновременно на нее возлагается ответственность за внесение информации и фактически проведенных ею работах.

Внутренний портал автопроизводителя
Дилерский портал
Дилерский портал зоны
Личный кабинет дилера
Личный кабинет независимой сервисной станции

Рисунок 1. Структура информационной системы

На *рисунке 1* отображена структура информационной системы. В соответствии с данным рисунком можно выделить права доступа пользователей информационной системы:

- дилер (субдилер): личный кабинет, дилерский портал зоны, дилерский портал;
- автопроизводитель: все части информационной системы;
- независимая сервисная станция: личный кабинет;
- сбытовая компания (представительство): все части информационной системы.

Работа информационной системы будет организована по принципу «клиент-сервер» (*рисунк 2*). Данный принцип подразумевает, что система и ее интерфейс будут расположены на специальном компьютере – сервере, имеющем большую производительность. Пользователи (клиенты) со своих персональных компьютеров заходят в систему по специальному паролю. При этом компьютер пользователя общается с сервером посредством специальных протоколов. Сервер ожидает от клиентов запросов и предоставляет им информацию в виде определенного заранее набора данных.

Внедрение данной методики позволит получить свою выгоду и государству в виде увеличения числа легальных компаний автомобильного бизнеса и роста от них налоговых выплат.

В качестве дальнейшего развития данной информационной системы можно предложить создание национальной информаци-



Рисунок 2. Пользователи информационной системы

онной системы с расширением количества ее пользователей и объединением в одну систему всех автопроизводителей. В качестве расширенных пользователей системы могут выступать:

- автопроизводители;
- страховые компании;
- кредитные организации;
- государственная инспекция по безопасности дорожного движения МВД РФ (ГИБДД);
- лизинговые компании.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27.07.2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» // Российская газета. 2006. 29 июля.
2. *Бутов А.М.* Рынок легковых автомобилей. М., 2016.

С.А. Гусев

доктор экономических наук, доцент

E-mail: Gusev.S@mfua.ru

С.В. Омельченко

ассистент кафедры экономики и менеджмента

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: sergio003@mail.ru

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСНОЙ МЕТОДИКИ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ АВТОМОБИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Д.А. Прокудин

Аннотация. В условиях нестабильной ситуации на мировом рынке автомобилей необходимо тщательно планировать продажи продукции на предприятиях автомобильного бизнеса. В связи с данным фактом, цель статьи определяется следующим образом – обосновать необходимость внедрения комплексной методики планирования продаж.

Ключевые слова: внутрифирменное планирование, логистическая система, поддержание спроса.

DEVELOPMENT OF THE INTEGRATED METHODOLOGY OF CORPORATE SALES PLANNING AT THE AUTOMOTIVE COMPANY

D.A. Prokudin

Abstract. At the time of unstable situation in the global car market, it is necessary to carefully plan sales in the automotive business. In connection with this fact, the purpose of the article is defined as follows – to justify the need to implement a integrated methodology of sales planning.

Keywords: corporate sales planning, logistics system, demand maintenance.

На текущий момент в сфере автомобильного бизнеса не до конца раскрыта тема оптимизации внутрифирменного планирования, комплексной методики планирования. Анализируя процессы автомобильной компании Ford, автором были выявлены следующие недостатки работы в условиях кризиса:

1. Отсутствие процесса по поддержанию спроса путем введения дополнительного объема автомобилей требуемых в конкретном регионе.
2. Увеличенное плечо заказов автомобилей до 6 месяцев. Под плечом заказов следует понимать период времени, когда заказ на производство определенной модели автомобиля поступает на завод и когда автомобиль доставляется в дилерский центр для последующей продажи клиенту.

Процесс по поддержанию спроса путем введения дополнительного объема автомобилей, требуемых в конкретном регионе, необходимо интегрировать в уже имеющуюся логистическую систему автомобильной компании. Таким образом, на базе готового процесса необходимо построить новый функционал.

Данный процесс будет выстраиваться как логистическая система. Интеграция логистической системы в сложившиеся бизнес-процессы автомобильной компании требует создания дополнительного логистического отдела по поддержанию спроса на базе отдела производственной логистики. Так как логистическая система процесса поддержания спроса будет функционировать как новый отдел в компании, нужно выделить в нем несколько логистических подсистем.

Подсистема логической системы – это часть логистической системы, которая выделена в организационной структуре компании, и ее функцией является выполнение различных задач управления как логистической системой в целом, так и комплексом логистических функций.

В разрабатываемой системе должно содержаться несколько подсистем, функции которых будут различны по своей сути, но в целом дополнять друг друга.

1. Первая подсистема – группа, ответственная за вопросы логистики производства автомобилей. Данная группа должна работать совместно с отделом производственной логистикой. В ее спектр функций будут входить согласование поставок автомобилей дилерам, ведение торговых запасов компании, а также поставок дополнительного оборудования и запасных частей.
2. Вторая подсистема – группа, ответственная за вопросы транспортировки автомобилей и запасных частей до дилерских центров. В спектр функций данной группы будут входить вопросы по доставке автомобилей до дилерских центров, размещению автомобилей на погрузочной технике, работе с таможенными службами, так как перевозка автомобилей будет осуществляться в другие страны, контролю сохранности автомобилей и запасных частей в течение всего срока доставки. В связи с тем, что данная логистическая система подразумевает работу в условиях нестабильности мирового автомобильного рынка, необходимо выделить в отдельную логистическую подсистему группу, курирующую вопросы антикризисного управления.

3. Третья подсистема – антикризисное управление в сфере логистики. Под антикризисным управлением здесь следует понимать следующее – преодоление кризисных периодов, процесс прогнозирования кризисов, а также методы по профилактике кризисных периодов автомобильного рынка.

Необходимо проанализировать новую структуру внутрифирменного планирования после введения комплексной методики:

1. В одной из стран, принадлежащей к Европейскому филиалу компании Ford, наступает период, когда под влиянием экономической ситуации в стране, лучшего положения конкурентов, падения спроса на определенные модели автомобилей, складские запасы заводов начинают увеличиваться [1];
2. Так как до момента продажи таких автомобилей компания замораживает свои средства, необходимо найти способы реализации данных автомобилей;
3. Отдел по продажам во главе с вице-президентом по продажам, маркетингу и послепродажному обслуживанию, директором по продажам поручают зональным менеджерам по продажам найти регионы, где появилась нехватка определенной модели автомобиля. Также на этом этапе группа антикризисного управления делает информационный отчет о характере наступившего кризиса в регионе, причинах его возникновения и т.д. В соответствии с данным отчетом просчитываются объемы автомобилей, которые филиал может позволить передать другому филиалу, находящемуся в другой стране.
4. Далее зональные менеджеры по продажам начинают работать вместе с отделом логистики по поддержанию спроса – оценивается погрузка и отправка автомобилей, высчитываются таможенные пошлины, объем оснастки для перевозки и т.д.
5. Отдел по логистике поддержания спроса отправляют автомобили в страну, где спрос на данные автомобили выше, чем в стране, откуда они прибывают;
6. Отдел по логистике поддержания спроса отчитываются в произведенной отгрузке автомобилей вице-президенту по продажам, маркетингу и послепродажному обслуживанию [2].

При подготовке внедрения комплексной методики внутрифирменного планирования продаж продукции обязателен пункт обучения

персонала. Функционал, который будут выполнять работники отдела логистики по поддержанию спроса, является для них новым. Поэтому, руководствуясь данными обстоятельствами, необходимо провести курс лекций/занятий, посвященных будущей работе:

- курс лекций об антикризисном управлении на предприятии;
- курс лекций, посвященных международной логистики;
- курс лекций о таможенном праве.

Так как процесс, описанный выше, является новым для компании, необходимо создать политику контроля над процессом. Для получения хорошего качества контроля предлагается создать ежегодный аудит бизнес-процессов. При данном аудите сотрудники отделов проверяют бизнес-процессы смежных отделов, что уменьшает риск недобросовестного выполнения работниками своих обязанностей. Также аудит требует наличие электронной либо бумажной верификации пройденного аудита (проверенная техническая документация) [2].

После проведения аудита его результаты заносятся в специальную таблицу, где можно увидеть все проблемы и несоответствия, выявленные в ходе аудита бизнес-процессов. Данная информация поможет руководству скорректировать работу своих отделов и департаментов, что станет залогом успеха в дальнейшей работе.

Внедрение комплексной методики внутрифирменного планирования продаж продукции дает положительный эффект для всех участников автомобильного рынка [2].

Положительный эффект для представительства завода-изготовителя – наличие процесса поддержания спроса путем введения дополнительного объема положительно влияет на размер выручки, которое получает представительство автомобильного завода-изготовителя. Решение о переносе дополнительного объема автомобилей с рынка, не показывающего высокие темпы роста спроса, на рынок, где происходит ускоренный рост спроса на определенную модель, может сыграть стратегически важную роль для предприятия в будущих периодах [2].

Положительный эффект для клиентов – несомненным является факт того, что при отсутствии на рынке автомобилей, пользующимся большим спросом и популярностью, заставляет потенциального клиента либо перевести свое внимание на другую модель той же

марки автомобиля, либо произвести покупку у дилера другой автомобильной компании. В итоге покупатель, который рассматривал покупку конкретного автомобиля, остается неудовлетворенным. В дальнейшем клиент может уже никогда не выбрать компанию для совершения покупки автомобиля, таким образом, лояльность к бренду будет уменьшаться. Но внедрение комплексной методики позволяет сократить риски потери клиента до минимума, так как помогает поддержать спрос на продукцию.

Положительный эффект для государства, на территории которого находится филиал автомобильной компании – так как филиалу компании может помочь филиал компании из другого региона или страны, количество продаваемых автомобилей остается на прежнем уровне. Это в свою очередь сказывается на сумме налога на добавленную стоимость. Как результат, бюджет страны, которая воспользовалась помощью филиала из соседнего региона становится больше.

Библиографический список

1. *Гусев С.А.* Менеджмент в автомобильном бизнесе и техническом сервисе. в 2 ч. М., 2010.
2. *Прокудин Д.А.* Внутрифирменное планирование продаж продукции на предприятиях автомобильного бизнеса. М., 2019.

Д.А. Прокудин

аспирант

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: perfect09292@gmail.com

МЕТОДИКА ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ КЛИЕНТОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА

Т.Е. Панова

Аннотация. Статья посвящена методике внедрения системы управления лояльностью клиентов на предприятиях автомобильного бизнеса. Рассмотрено, какие бизнес процессы необходимо внедрить в деятельность представительства (Импортёра), дилерский центр, а также последовательность их внедрения в деятельность.

Ключевые слова: лояльность клиентов, автомобильный бизнес, методика внедрения, бизнес процессы.

THE IMPLEMENTATION METHODIC OF CLIENTS' LOYALTY SYSTEM MANAGEMENT AT AUTOMOTIVE BUSINESS

T.E. Panova

Abstract. The article is explored to the implementation methodic of clients' loyalty system management at automotive business. It is considered what business processes need to be implemented in the activities of the representative office (Importer), dealership, as well as the sequence of their implementation in the activity.

Keywords: clients' loyalty, automotive business, implementation methodic, business process.

Понятие «лояльность» было заимствовано из английского языка, где «loyal» означает «преданный» (от лат. «legalis» – «законный, правильный»). Лояльность клиента – это его приверженность компании, бренду. Формирование лояльности клиентов несет для компании ряд конкурентных преимуществ. Рассмотрим наиболее значимые преимущества, релевантные для предприятий автомобильного бизнеса:

1. Сохранение базовой части клиентов. Накопленная лояльная база клиентов способствует компании без каких-либо потерь пережить сложные периоды экономических кризисов. Данное утверждение находит подтверждение в работах М. Дымшица, где автор доказывает, что сильный бренд (значимый бренд в глазах клиентов) способен сохранить свои позиции на рынке на протяжении

длительного времени даже при отсутствии затрат на маркетинг. В компаниях, где отсутствуют лояльные клиенты, наблюдается спад продаж после двух и более циклов покупки [3].

2. Снижение затрат на маркетинг. Привлечение новых клиентов обходится намного дороже, чем удержание существующих. Согласно наблюдениям П. Дойля, известного специалиста по маркетингу и бизнес-стратегиям, пятипроцентный рост уровня лояльности способен удвоить прибыль фирмы, а в некоторых случаях даже двухпроцентное возрастание лояльности приводит к двукратному снижению издержек на привлечение клиентов, то есть на сокращение затрат на маркетинг [2].
3. Снижение оттока клиентов. Данное преимущество логически вытекает из двух предыдущих, так как лояльный клиент – это клиент, который привержен к компании, такой клиент менее подвержен смене фирмы. Это снижает риск ухода клиентов к конкурентам.
4. Привлечение новых клиентов без дополнительных затрат. Лояльные клиенты создают компании положительную репутацию и посредством отзывов и рекомендаций, сами того не подозревая, привлекают новых клиентов.

Количество программ лояльности огромное множество, но большинство из них оказывается неэффективными. Дилерские центры автомобильных брендов не учитывают поведение потребителя в диджитал пространстве, его потребности, а также имеется недостаточное или вообще отсутствие данных о клиентах. Клиент многогранен, клиентов много, у каждого свои потребности и желания. Дилерским центрам необходимо сделать работу с клиентами более эффективной. Важно понимать клиента, что происходит с клиентом на каждом этапе его пути при выборе автомобиля или услуги, где он сейчас находится и чего «хочет» [5]. В связи с этим встает вопрос совершенствования методов управления лояльностью клиентов на основе разработки системного подхода к управлению лояльностью клиентов.

Важный аспект такого подхода, то есть разработки комплексной системы управления лояльностью клиентов – возможность накопления детальной информации о клиенте за весь срок его владения автомобилем. Данная возможность позволяет в несколько раз повысить осведомленность дилера о предпочтениях клиента. Нали-

чие такой базы данных позволит «обращаться» к каждому клиенту индивидуально с учетом его потребностей [4].

Чтобы комплексная система управления лояльностью клиентов заработала, необходимо эффективно внедрить ее и в дилерских центрах, и в представительстве (Импортере). Рассмотрим в *таблице 1*, что необходимо будет сделать со стороны представительства, в какие бизнес процессы текущей деятельности необходимо внести изменения.

Таблица 1

Методика внедрения комплексной системы управления лояльностью клиентов со стороны представительства

<i>№</i>	<i>Бизнес процессы со стороны представительства</i>
1	Обеспечить и реализовать единую концепцию продвижения бренда на территории продаж автомобилей для всей дилерской сети
2	Внести изменения в правила маркетинговой деятельности дилера по продвижению марки
3	Обеспечить полную маркетинговую поддержку выхода новых моделей автомобилей, специальных версий, используя все каналы коммуникации (наружная реклама, пресса, ТВ, радио, мероприятия, диджитал каналы)
4	Разработать и создать стратегию продвижения бренда в диджитал каналах
5	В целях эффективной реализации данной стратегии создать отдельное организационное звено в структуре, в обязанности которого будет входить разработка, создание, внедрение диджитал стратегии в представительстве и дилерской сети
6	Разработать и организовать программу обучения сотрудников отделов маркетинга дилерской сети по использованию диджитал каналов коммуникации в своей деятельности (семинары, воркшопы, тренинги)
7	Установить обязательное количество применяемых диджитал инструментов в работе дилеров
8	Установить формы и сроки предоставления отчетности о проделанной работе в области реализации диджитал стратегии представительства
9	Все перечисленные выше процессы необходимо зафиксировать в документах, регулирующих маркетинговую деятельность дилеров. Документы должны быть высланы всем на ознакомление и находится в свободном доступе для сотрудников маркетинга дилерской сети
10	Проводить анализ эффективности бизнес процессов, осуществлять пересмотр планов и процессов на ежегодной основе (в первое время – на ежеквартальной основе)

Источник: составлено автором.

Со стороны дилерского центра также необходимо внести изменения в текущие бизнес процессы, основываясь на процессы и документы, в которых они зафиксированы у представительства. Подробнее такие изменения указаны в *таблице 2*.

Таблица 2

Методика внедрения комплексной системы управления лояльностью клиентов со стороны дилера

№	Бизнес процессы со стороны дилера
1	Ознакомиться с обновленными документами по организации маркетинговой деятельности
2	Проходить обучающие программы, тренинги, которые организуются со стороны представительства
3	Выделить сотрудника, который будет отвечать за коммуникацию в диджитал каналах
4	В своей деятельности следовать клиентоориентированному подходу
5	Обеспечить своевременное предоставление отчетности представительству в согласованные сроки
6	В своей маркетинговой деятельности внедрить и применять обязательные инструменты работа в диджитал каналах
7	Для работы в социальных сетях разработать индивидуальную стратегию
8	Проводить анализ эффективности бизнес процессов, осуществлять пересмотр планов и процессов на ежегодной основе

Источник: составлено автором.

Эффективность комплексной системы лояльности клиентов заключается в том, что с помощью нее компания может фокусироваться на определенной группе потребителей, стимулировать эту группу на повторное приобретение товаров и услуг компании и получать от этого максимальную отдачу. Ключом ко всему к этому является хорошо проработанная и накопленная со временем база данных о клиентах, которая подвергается сегментации впоследствии.

Вследствие увеличения уровня лояльности клиентов увеличивается процент повторных продаж. Если количество повторных продаж больше, то компания тратит меньше бюджетов на рекламу, то есть появляется экономия средств [1]. Высвободившиеся средства можно направить на скидочные программы, акции для клиентов,

постгарантийное обслуживание, что также является методами увеличения уровня лояльности клиентов. Повышаются объемы продаж продукции, услуг, усиливается имидж компании, бренда, статус на рынке среди конкурентов.

Библиографический список

1. *Гусев С.А.* Менеджмент в автомобильном бизнесе и техническом сервисе: в 2 ч. Ч. 1. М., 2015.
2. *Дойль П.* Менеджмент: стратегия и тактика. СПб., 2004.
3. *Дымищ М.* Потребительская лояльность: механизмы повторной покупки. М., 2007.
4. *Панова Т.Е.* Совершенствование методов управления лояльностью клиентов предприятий автомобильного бизнеса. М., 2019.
5. *Панова Т.Е.* Формирование лояльности клиентов предприятий автомобильного бизнеса // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2017. № 1.

Т.Е. Панова

аспирант

Московский финансово-юридический университет МФЮА

E-mail: moi.budni@gmail.com

ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В.В. Ковельский, Н.С. Алабаева, О.С. Малахова

Аннотация. В статье исследована взаимосвязь обучения и развития персонала и инновационной деятельности компаний. Инновационно-активная организация постоянно и интенсивно использует весь имеющийся у нее инновационный потенциал, то есть весь спектр имеющихся у нее возможностей, является восприимчивой к трансформации и всему новому, готова перенимать и накапливать опыт, полученный, как внутри организации, так и за ее пределами. Полученные результаты эмпирического исследования позволили заключить, что не все практики обучения персонала положительно связаны с инновационной активностью компаний. В связи с этим можно сформулировать цель настоящей статьи, которая заключается в группе показателей, положительно коррелирующих с инновационной активностью, к ним относятся современные практики обучения персонала и особенности организационного климата.

Ключевые слова: обучение, кадры, анализ, управление персоналом, инвестирование, партнеры.

TOOLS OF INVESTMENT IN TRAINING OF PERSONNEL OF RUSSIAN AND INTERNATIONAL INNOVATIVELY ACTIVE ORGANIZATIONS

V.V. Kovelskiy, N.S. Alabaeva, O.S. Malakhova

Abstract. The article explores the relationship between training and development of personnel and innovation activities of companies. The innovative-active organization constantly and intensively uses all the innovative potential available to it, that is, the whole range of opportunities available to it, is susceptible to transformation and all new, is ready to adopt and accumulate experience gained, both inside the organization and outside it. The results of empirical research have made it possible to conclude that not all practices of personnel training are positively related to innovation of companies. In this regard, the objective of this article, which is a group of indicators that positively correlate with innovation activity, can be formulated, including modern staff training practices and organizational climate features.

Keywords: training, personnel, analysis, personnel management, investment, partners.

На сегодняшний день сбалансированное участие хозяйствующих субъектов в конкурентной борьбе на внутренних и внешних рынках является невозможным без использования инновационных разработок. Именно деятельность, связанная с внедрением инноваций, позволяет предприятиям варьировать свое положение среди конкурентов на достойном уровне и создавать новые виды продукции или же схемы их изготовления, которые могут значительно сократить процесс производства и удешевить его за счёт рационализации использования производственных ресурсов. Все это позволяет усилить конкурентное преимущество на рынке.

Несмотря на приоритетную роль инновационной деятельности в развитии рынка, в современной отечественной практике понятие инновационно-активного предприятия определено нечетко. Федеральная служба государственной статистики использует сегодня методологию, по которой инновационно-активным предприятием признаются те субъекты рынка, которые в срок за последние три года располагают завершёнными инновациями. Данные инновации могут представлять собой новые или значительно усовершенствованные продукты, услуги или методы их производства (передачи), производственные процессы (технологии), которые находятся на стадии производства или внедрения, являющимися востребованными на рынках сбыта [1, с. 217].

Уровень инновационной активности предприятий определяется как отношение числа организаций, осуществлявших технологические, организационные или маркетинговые инновации, к общему числу обследованных за определённый период времени организаций в стране, отрасли, регионе. В качестве примера данного показателя рассмотрим совокупный уровень инновационной активности в добывающей, и обрабатывающей отраслях производств РФ, в сравнении с компаниями международного рынка представлено на *рисунке 1*. Данные исследования отражают ситуацию на 2017 г.

Сведения по видам инновационной активности организаций приводятся как по отдельным экономическим отраслям (добывающие и обрабатывающие производства, связь, инженерно-техническое проектирование; геологоразведочные и геофизические работы; геодезическую и картографическую деятельность и др.) [4, с. 15–29], так и на группы, характеризующиеся теми видами деятельности конкрет-

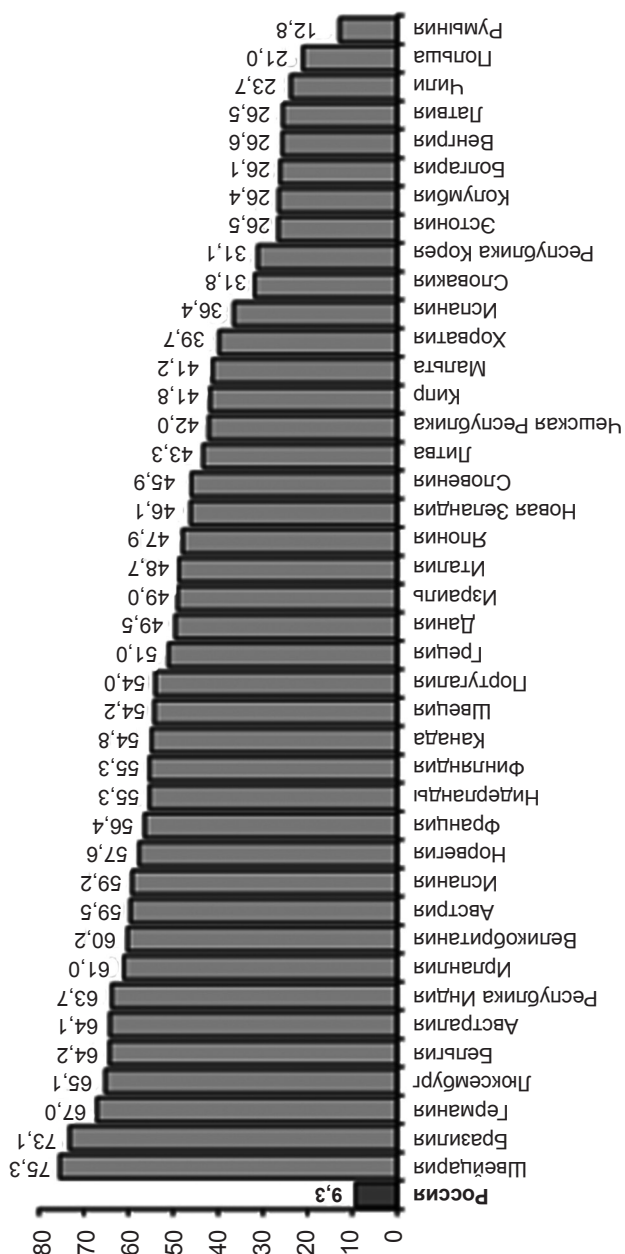


Рисунок 1. Совокупный уровень инновационной активности организаций обрабатывающей и добывающей отраслей, 2017 г.

ной компании, в которой она применяет инновационные решения. В общем виде классифицировать их можно следующим образом:

- исследования и разработки;
- дизайн;
- приобретение и разработка машин и оборудования;
- приобретение новых технологий;
- приобретение прав на патенты и лицензии;
- приобретение программных средств, инжиниринг;
- маркетинговые исследования;
- обучение и подготовку персонала [4, с. 327].

Одним из важнейших является то факт, что осуществление инновационной деятельности в вопросах обучения персонала позволяет компании воспитывать квалифицированные кадры, привлекать к процессу профессиональной переподготовки учебные центры, ведущие университеты и технологии, а также совершенствовать и развивать систему обучения специалистов с помощью таких инструментов, как, например, корпоративные институты. Данному виду инновационно-активных компаний посвящена конкретная работа.

Современные исследователи отмечают особую роль системы обучения персонала в развитии предприятия в целом. Принято выделять минимум три его цели:

- средство достижения стратегических целей организации;
- способ повышения ценности человеческих ресурсов;
- необходимое условие успешного проведения организационных изменений [3].

М. Армстронг [5, с. 102] подчеркивает отмечает, что «основная задача профессионального обучения состоит в том, чтобы помочь организации достичь своих целей, увеличив стоимость ее ключевого ресурса – работников, которых она нанимает». Л. Джуэлл выделяет следующие три функции обучения персонала:

1. Поддерживающая (maintenance) функция – обеспечение выполнения сотрудниками своих должностных обязанностей.
2. Функция социализации – трансляция сотрудникам ценностей, норм и правил поведения в организации.
3. Мотивационная функция – повышение уверенности сотрудников в успехе их деятельности, повышение интереса к работе [6, с. 43–48].

Сформулируем сведения об алгоритмах создания программ обучения и переподготовки персонала в инновационно-активных компаниях. Принято выделять три основных этапа формирования таких алгоритмов [8, с. 141–151]. Сгруппируем данные о каждом из них в виде *таблицы 1*.

Таблица 1

Этапы разработки программ обучения персонала

<i>Название этапа</i>	<i>Общие характеристики</i>
Исследование внешней и внутренней среды	На данном этапе определяется степень востребованности программ в системе непрерывного профессионального образования и повышения квалификации специалистов. Этап является аналитическим. Завершением работы на данном этапе проектирования является принятое рабочей группой решение о подготовке к реализации конкретной учебной программы для формирования определенных профессиональных компетенций сотрудника
Определение целей учебной программы	Происходит выявление состава профессиональных компетенций, необходимых для формирования выбранной квалификации. Источниками определения состава специальных компетенций могут выступать: – обобщенные требования к умениям работника определенной профессии (специальности) и квалификации; – профессиональный стандарт по профессии (специальности); – квалификационные характеристики должностей рабочих и служащих; – профессиональные характеристики и т.п.
Проектирование учебной программы	Определение перечня элементов программы, формирование рабочих модулей, системы оценки эффективности программы и системы проверки знаний

Алгоритм разработки и спецификации образовательных модулей можно представить следующим образом в виде девяти шагов.

Первый шаг – корректировка названия модуля. На данном этапе следует проверить заголовок на точность, лаконичность и, по возможности, краткость. К выбору названия модуля нужно подходить особенно осторожно еще и потому, что ни одно название в учебной программе не должно повторяться.

Второй шаг – описание цели обучения. Цели обучения носят «деятельностно-ориентированный» характер и должны фиксировать планируемые изменения в способах деятельности обучающегося по окончании изучения модуля.

Третий шаг – описание входных требований к обучающемуся, которые необходимы для освоения материала.

Четвертый шаг – определение продолжительности обучения по нормативу.

Пятый шаг – выделение результатов обучения.

Шестой шаг – разработка критериев оценки результатов. Описание критериев включает: объект деятельности, совершаемое действие, качество выполнения и ссылку на стандарт выполнения работы. При разработке критериев необходимо следить, чтобы оценивалась только деятельность, формируемая в рамках конкретного результата обучения.

Седьмой шаг – описание уровней освоения. Уровень освоения раскрывает глубину или диапазон освоения умения, формируемого в рамках результата обучения.

Восьмой шаг – описание требований к способам оценки. Этот раздел предполагает описание основных способов оценки достижения обучающимся результатов обучения.

Девятый шаг – написание пояснительной записки к модулю. Пояснительная записка содержит информацию рекомендательного характера, предназначенную для преподавателей и организаторов

На основе данных исследования о процессах обучения сотрудников зарубежных компаний консалтинговой компании «Gant» [7], проведем сравнительный анализ методов переподготовки персонала и способы повышения квалификации на предприятиях Европы, Японии, США и РФ. Результаты сравнительного анализа представлены в *таблице 2*.

На основании данных, приведенных на *рисунке 1* и в *таблице 2*, сформулируем выводы о том, что российская система обучения персонала является схожей с методиками западных стран. Так, например, способы обучения, применяемые в РФ, идентично повторяют методики, применяемые в европейских странах, при этом соотношение издержек на обучение в процентах является соизмеримым в России и европейских компаниях.

Таблица 2

Анализ методов переподготовки кадров
в Японии, США, Европе и России

Характеристика	Япония	США	Европа	Россия
Цели	Сохранение сформированных на протяжении столетий традиций, формирование комплексного разума	Повышение конкурентоспособности отдельных сотрудников за счет обучения	Повышение конкурентоспособности предприятия на рынке	Опытный, квалифицированный специалист, как составляющая высоко конкурентного предприятия
Способы обучения	Кружки качества, ротация персонала, метод РОСА	Проведение обучения на предприятиях и в корпоративных университетах	Семинары и тренинги, курсы. Проведение обучения в учебных центрах и на предприятии	Семинары и тренинги, курсы. Проведение обучения в учебных центрах и на предприятии
Издержки	40–50 %	30 %	20–30 %	20–30 %
Выявленные особенности	Большой упор на переквалификацию руководителей и сотрудников	Ориентир на неформальные методики обучения	Имеется четкий план обучения, которое происходит на протяжении всего трудового стажа	Используется модель компетенции

Очевиден и тот факт, что в настоящее время наиболее масштабные компании и корпорационные сети изменяют свою направленность и ориентируются на методики переквалификации кадров, принятые в Японии. Связано это с тем, что методология коллективного разума становится наиболее значимой составляющей для функционирования организации в целом.

Для того, чтобы детально отразить особенности и отличия механизмов инвестирования мировых компаний в систему обучения персонала проведем сравнительный анализ инструментов осуществления образовательной деятельности в вопросах переподготовки и обучения персонала крупнейших международных корпораций. В качестве исследуемых предприятий рассмотрены:

1. «BMW AG» – крупнейший европейский концерн по производству автомобилей, двигателей и велосипедов, располагающийся в Германии.
2. Toyota Motor Corporation – японская автомобилестроительная корпорация. По данным «Forbes Global 2000» компания признана крупнейшей автомобилестроительной публичной компанией в мире, а также крупнейшей публичной компанией в Японии.
3. ПАО «АвтоВАЗ» – российская компания автомобилестроительной отрасли, крупнейший производитель легковых автомобилей в России и Восточной Европе. Штаб-квартира и основное производство находятся в городе Тольятти.

В основу анализа приняты данные о профессиональной переподготовке сотрудников, относящихся к менеджерам среднего звена. Подробный анализ представлен в *таблице 3*.

Анализируя критерии инвестирования различных международных компаний в обучения персонала можно сделать вывод о том, что компания BMW AG разносторонне развивает персонал и корпоративную культуру. В учебном центре, помимо теоретических, технических и практических знаний, необходимых в работе официального дилера, развивают принятые в премиальном сегменте подходы к клиенту. Курс BMW Financial Services является обязательной частью программ обучения менеджеров по продажам автомобилей.

Компания Toyota не отстает, составляя компании BMW хорошую конкуренцию, так как в компании считают, что эффективность обучения на собственном опыте повышается при многократном повторении.

Таблица 3

Инструменты инвестирование в обучение персонала на примере компаний
ПАО «АВТОВАЗ», «BMW AG», Toyota Motor Corporation

Критерии	ПАО «АВТОВАЗ», Россия	«BMW AG», Германия	«Toyota Motor Corporation», Япония
Продукция компании	легковые автомобили и легкие коммерческие автомобили	автомобили, мотоциклы	легковые, грузовые и коммерческие автомобили, автобусы
Оборот компании, млрд долл в год (2017 г.)	3,49	110,62	258
Число сотрудников, чел. (2018 г.)	48 266	134 682	370 870
Корпоративные университеты (учебные центры) компании для обучения персонала	Университет Группы «АВТОВАЗ»	Training Centre BMW Group	Toyota National College of Technology. Japanese Red Cross Toyota College of Nursing
Основные принципы осуществления обучения	Система управления по компетенциям для поддержания целостности организации, которая базируется на единых корпоративных стандартах управления, стандартах качества, ценностях и положениях корпоративной культуры.	В принципах обучения обеспечивается посредством поддержания высокой социальной ответственности. Сотрудники – самый сильный фактор успеха, и именно поэтому решения персонала очень важны.	Упор на корпоративную культуру компании. Непрерывность обучения

Таблица 3 (продолжение)

Критерии	ПАО «АВТОВАЗ»	«BMW AG»	«Toyota Motor Corporation»
Внутренние приложения для обучения сотрудников	–	BMW «Start»	+
Образовательные проекты для детей	–	Образовательный лагерь «Junior Campus»	Всероссийский конкурс детского рисунка Toyota «Автомобиль мечты»
Дистанционные системы обучения персонала	+	+	+
Ведущие образовательные партнеры	СамГТУ, Самарский университет, ТГУ	Auburn University, Domus Academy и др.	Aichi Institute of Technology. Aichi Mizuho College. Ohka Gakuen University
Программы совместного обучения с университетами	48 программ целевого обучения с вузами Самарской области	Налажено сотрудничество с ключевыми образовательными институтами, успешно действуют совместные программы по подготовке кадров с ведущими учебными заведениями России, среди которых МАМИ, МАДИ и МГТУ им. Баумана	Программа T-TEP совместно с ведущими вузами мира

В особенности это верно, если речь идет о выполнении сложных комплексных задач. В автомобильной промышленности начинающие инженеры приобретают опыт и профессиональные навыки, участвуя в реализации проектов по разработке различных автомобилей. Если проекты выполняются медленно, а инженеров постоянно переводят с одной работы на другую, то у них нет возможности хорошо освоить какую-либо специальность, поскольку знакомство с ней в основном ограничивается одним проектом, который дает одностороннее представление о продукте. В то же время в компании, где проекты по разработке продукции выполняются быстрыми темпами, а специалистов переводят с одной работы на другую не так уж и часто, тогда инженер имеет возможность поучаствовать в разработке разных продуктов и пройти цикл обучения многократно, – а это ощутимо в эффективности обучения.

Подводя итоги, еще раз отметим, что переход приоритетным для инновационно-активных предприятий РФ на сегодняшний день является развитие систем обучения персонала.

Результаты данного исследования, помимо теоретического вклада в развитие теории инновационного менеджмента, могут иметь значительный вес в практическом применении. Сбалансированный выбор действенных практик обучения персонала, основанный на опыте ведущих мировых корпораций, позволит предприятиям уменьшить издержки на совершенствование системы управления человеческими ресурсами, направить ее на решение основных задач компании.

Библиографический список

1. *Армстронг М.* Практика управления человеческими ресурсами. СПб., 2004.
2. *Городникова Н.В., Гохберг Л.М., Дитковский К.А.* Индикаторы инновационной деятельности: 2017: статистический сборник. М., 2017.
3. *Джуэлл Л.* Индустриально-организационная психология. СПб., 2001.
4. *Ефимова С.А.* Проектирование образовательных программ профессионального образования на основе модульно-компетентностного подхода: дис. ... канд. пед. наук. М., 2006.
5. *Исаев В.А., Воротилов В.И.* Образование взрослых: компетентностный подход. СПб., 2005.
6. *Казанцев С.В., Зубкова Е.В.* Раскрытие содержания понятия «инновационная деятельность» в нормативно-правовых актах РФ // *Инновации.* 2011. № 10.

7. Процесс обучения сотрудников на примере зарубежных компаний. URL: <https://gantbpm.ru/process-obucheniya-sotrudnikov-na-primere-zarubezhnykh-kompanij/> (дата обращения: 01.05.19).
8. Слободской А.Л. Обучение персонала организаций. СПб., 2013.
9. Чистова М.В. Модель зависимости валового регионального продукта Ставропольского края от объемов затрат на НИОКР // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 5: Экономика. 2013. № 1 (115).

В.В. Ковельский

кандидат экономических наук, доцент
начальник управления по работе с персоналом
Самарский национальный исследовательский университет
им. академика С.П. Королёва
E-mail: kovelskiy@mail.ru

Н.С. Алабаева

магистрант
Самарский национальный исследовательский университет
им. академика С.П. Королёва
E-mail: nalabaeva254@gmail.com

О.С. Малахова

магистрант
Самарский национальный исследовательский университет
им. академика С.П. Королёва
E-mail: Moskk@mail.ru

Приглашение к публикации

The invitation to the publication

Редакционная коллегия научного рецензируемого журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» принимает к рассмотрению статьи по актуальным вопросам экономических наук.

Научные статьи, поступающие в редакцию журнала, должны содержать следующие элементы:

- постановку проблемы в общем виде, обоснование ее связи с важнейшими научными или практическими задачами;
- анализ последних исследований и публикаций (в том числе зарубежных) по исследуемой теме;
- формулирование целей статьи, постановку задач;
- изложение основного материала с полным обоснованием полученных научных результатов;
- выводы из исследования и перспективы дальнейших поисков в данном направлении.

Необходимым элементом статьи является библиографический список. Рекомендуются использовать ссылки на официальные источники (нормативные правовые акты, статистические данные и др.), на использованную научную литературу. Ссылки на собственные публикации являются некорректными.

Ответственность за достоверность указанных сведений несет автор статьи. Автор гарантирует, что он обладает исключительными правами на представленное произведение (статью).

Количество авторов в статье не должно превышать трех человек.

Редакция журнала оставляет за собой право делать необходимые редакционные исправления и сокращения, принимать решение о тематическом несоответствии материала, предлагаемого для публикации.

Присланные в редакцию статьи, удовлетворяющие правилам оформления, проходят проверку на степень самостоятельности (используется Интернет-сервис «Антиплагиат») и подвергаются рецензированию. Срок рецензирования статей – 1 месяц.

Статьи представляются ответственным редакторам журнала в сроки, установленные графиком выхода номеров журнала.

График выхода журнала «Вестник МФЮА»

<i>Номер журнала</i>	<i>Срок представления статей в номер</i>	<i>Срок выхода номера из печати</i>
№ 1	До 01 февраля	Март
№ 2	До 15 апреля	Июнь
№ 3	До 15 июля	Сентябрь
№ 4	До 01 ноября	Декабрь

Требования к структуре рукописи

<i>Элементы структуры рукописи</i>	<i>Примечание</i>
УДК	Для присвоения УДК (Универсальная десятичная классификация) используются on-line ресурсы, http://teacode.com/online/udc/
Название статьи	На русском и английском языках
Инициалы и фамилия автора (авторов)	На русском и английском языках
Аннотация	На русском и английском языках. Должна содержать краткую информацию о статье и обязательно иметь четкую структуру: цели, методы исследования, актуальность, основные результаты. Объем – 100–250 слов
Ключевые слова	На русском и английском языках. 4–7 наиболее часто встречающихся в статье слов, отражающих ее содержание
Текст статьи	10–15 страниц, оформленных в соответствии с приведенными ниже правилами
Библиографический список	В соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008
Подробные сведения об авторе (авторах)	Все сведения указываются полностью, без сокращений: – фамилия, имя, отчество – ученая степень, ученое звание (если они есть) – должность и место работы – адрес электронной почты
Прочее	Не более одного абзаца: благодарственные слова; отметки о грантах, в рамках которых выполняется исследование и т.д.

Правила оформления текста научной статьи

Форма представления материалов	Электронная, Microsoft Word, *.doc или *.docx
Название пересылаемых файлов	Отдельными файлами высылаются электронные версии текста научной статьи и авторской анкеты. Названия файлов должны содержать фамилию первого автора и пометку о типе документа (<i>пример: Иванов_Статья.doc, Иванов_Анкета.doc</i>)
Формат страницы	A4
Поля	Все – 2 см.
Выравнивание текста	По ширине
Шрифт	Times New Roman
Размер шрифта	14
Межстрочный интервал	1,5
Абзацный отступ	1 см
Формулы и уравнения	Формулы и уравнения желательно набирать в редакторе Word обычными буквами и символами. Использование встроенного в Microsoft Word редактора формул допускается лишь при наборе наиболее сложных формул. Не следует использовать встроенный в Microsoft Word редактор уравнений. Не допускаются формулы и уравнения в виде изображений и сканов. Рекомендуется использовать только стандартные размеры кегля в меню «Размер» при наборе формул и уравнений.
Графический материал (рисунки, схемы, графики, диаграммы)	Представляется в черно-белом варианте. Все рисунки, встречающиеся в тексте, должны быть пронумерованы и иметь название (<i>пример: Рисунок 1. Динамика индекса потребительских цен</i>), которое помещается после самого рисунка, выделяется жирным шрифтом и выравнивается по центру. Вся экспликация (подписи) в поле рисунка должны быть выполнены Times New Roman, размер шрифта – 12 или 14. В тексте статьи обязательны ссылки на рисунки
Таблицы	Все таблицы, встречающиеся в тексте, должны быть пронумерованы и иметь название (<i>пример: Таблица 1. Матрица БКТ</i>), которое располагается перед таблицей и делится на две строки: в первой строке пишется курсивом слово «Таблица» с указанием ее номера (выравнивание – по правому краю), во второй строке – название таблицы жирным шрифтом (выравнивание по центру). Текст шрифта в графах таблицы – 12 или 14. В тексте статьи обязательны ссылки на таблицы
Фотографии	В случае наличия фотографий в статье они должны быть продублированы отдельным файлом в форматах *.tiff или *.jpg с разрешением не менее 300 dpi

Количество рисунков и таблиц	Не более пяти
Ссылки на источники и литературу	Ссылки в тексте заключаются в квадратные скобки с указанием номера из библиографического списка – [5] или [5, с. 67]. Если ссылка включает в себя несколько изданий, то они перечисляются, разделяясь точкой с запятой: [5, с. 67; 8; 10, с. 204–208]
Библиографический список	Библиографические описания изданий – как русских, так и иностранных – приводятся в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008. Библиографическое описание дается на том языке, на котором издание вышло в свет. Если среди источников есть нормативные правовые акты, они указываются в начале списка перед прочими изданиями. Издания на иностранных языках указываются в конце списка. В библиографическом списке недопустимы учебники, учебные и учебно-методические пособия. Доля самоцитирования – не более 5 %.
Объем статьи	10–15 страниц

Внимание! При несоблюдении требований к правилам оформления научных статей редакция имеет право отклонить присланный материал.

Редакция научного рецензируемого журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» доводит до сведения авторов, что издатель журнала заключил договор о передаче ООО «НЭБ» (РИНЦ) неисключительных прав на использование журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» в целом, так и произведений (статей) авторов путем создания их электронных копий и распространения любым способом, в том числе путем размещения в интегрированном информационном ресурсе в российской зоне интернета НЭБ, без выплаты автору и иным лицам вознаграждения. При этом каждый экземпляр произведения (статьи) будет содержать имя автора произведения (статьи).

Подписка осуществляется по каталогу ОАО «Агентство Роспечать» (подписной индекс 66053).

Статьи направлять по адресу:

117342, г. Москва, ул. Введенского, д. 1А, каб. 8.25, ответственному редактору научных изданий МФЮА Д.А. Семеновой.

Тел. 499-979-00-99, доб. 3679

E-mail: Semenova.D@mfua.ru; vestnik@mfua.ru

ВЕСТНИК

**Московского финансово-юридического университета
МФЮА**

№ 3 / 2019

ИЗДАНИЕ ПОДГОТОВИЛИ:

Редакторы

Н.В. Бессарабова, Д.А. Семёнова

Компьютерная верстка

Н.В. Бессарабова

Дизайн обложки

Г.Ю. Светланов

Подписано в печать 20.09.2019. Формат 60х90^{1/16}.

Гарнитура Times New Roman.

Печать офсетная. Усл.-печ. л. 11,6. Уч.-изд. л. 11,6.

Тираж 500 экз. Заказ № ____.

Отпечатано в ООО «ИПЦ „Маска“»

117246, Москва, Научный проезд, д. 20, стр. 9, оф. 212

Телефон: +7 (495) 510-32-98