ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

№ 4 – 2016

ЭКОНОМИКА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ежеквартальный научно-производственный журнал, выходит с 2009 года
№ 4 (32) – 2016 Октябрь – Декабрь
Учредители:
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Акционерное общество
«Объединенная металлургическая компания»

При содействии Российской Академии Естественных Наук

Редакция:
Главный редактор: В.А. Роменец
Зам. главного редактора – Ответственный секретарь: И.П. Ильичев
Выпускающий редактор: А.Б. Крельберг
Редакторы: А.Б. Крельберг, С.Ю. Черников
Компьютерная верстка: И.Г. Иваньшина
Технический редактор: А.А. Космынина
Оформление обложки: И.Г. Иваньшина

Редакционный совет:
Главный редактор В.А. Роменец – НИТУ «МИСиС»
Первый зам. главного редактора В.А. Штанский – ФГУП ЦНИИчермет им. И.П. Бардина – НИТУ «МИСиС», В.В. Глухов – СПбГПУ, А.Г. Воробьев – НИЯУ «МИФИ» – ИД «Руда и металлы», А.Д. Дейнеко – УК Лысьевский металлургический завод, А.В. Дуб – АО «Наука и инновации», И.П. Ильичев – НИТУ «МИСиС», Н.Р. Кельчевская – УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, Г.Б. Клейнер – Центральный экономико-математический институт РАН, Ю.Ю. Костюхин – НИТУ «МИСиС», А.Ф. Лещинская – НИТУ «МИСиС», С.Н. Митяков – НГТУ им. Р.Е. Алексеева, Ю.С. Песоцкий – НП «ОПОРА» – НИТУ «МИСиС», В.Е. Пятецкий – НИТУ «МИСиС», Ю.Н. Райков – ОАО «Институт Цветметобработка», А.М. Седых – ЗАО «Объединенная металлургическая компания», А.А. Черникова – НИТУ «МИСиС», О.В. Юзов – НИТУ «МИСиС»

Зарубежные члены редсовета: Ивета Вознакова – Высшая Школа Баньска (Республика Чехия), Ирен Ланге – Калифорнийский государственный университет; California State University, Fullerton (США), Ян Сас – Краковская горно-металлургическая академия (Республика Польша)

119049, Москва, Ленинский просп., д. 4, НИТУ «МИСиС»
Тел./Факс: 8 (495) 638-4531, e-mail: ecoprom@misis.ru, ecoprom.misis@mail.ru
Подписано в печать 30.12.2016, формат 60×90 1/8.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Печ. л. 12,0.
Заказ № 5296
Отпечатано в типографии Издательского Дома МИСиС,
119049, Москва, Ленинский просп., д. 4
© НИТУ «МИСиС», 2016

Журнал включен в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук»
Журнал включен в Реферативный Журнал ВИНИТИ.
Подписной индекс в каталоге «Пресса России» – 82377

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия.
Рег. № ПИ № ФС77-41503 от 30.06.2010, перв. регистр. 09.07.2008 № ПИ № ФС77-32327.

СОДЕРЖАНИЕ

Стратегия развития

Цукерман В.А., Козлов А.А.
О механизме развития промышленного сервиса в Арктической зоне Российской Федерации 302

Немкович А.В.
Тарифное регулирование внешнеторговой деятельности как инструмент стабилизации функционирования промышленных предприятий РФ в рамках ЕАЭС 307

Савельева Н.А., Вербин Ю.И., Шаповалов В.И.
Барьеры стратегического группирования конкурентов в производственной сфере 314

Инновационная экономика

Калачева А.Г.
Практическое использование метода ускоренной оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий 319

Воротников И.Л., Колотырин К.П., Малахова Т.Н.
Роль государственной политики в повышении инвестиционной привлекательности в промышленности 329

Управление в сфере промышленности

Шелкунова Т.Г., Кузнецова К.А.
Эффект Фишера как индикатор оптимального взаимодействия банков и реального сектора экономики 335

Дзарданов А.Ю.
Проблемы оценки эффективности управления акционерной собственностью в компаниях с государственным участием 343

Экономика предприятий

Меркулина И.А., Казакова А.В.
Резервы повышения эффективности промышленных предприятий в современной экономике 348

Плещенко В.И.
Особенности потребительского поведения промышленных предприятий и их влияние на реализацию процесса закупок в современных условиях 356

Подготовка и управление профессиональными кадрами

Соловьев В.П., Перескокова Т.А.
О подготовке кадрового потенциала для отечественной экономики 363

Региональная экономика

Агабеков С.И., Левина Е.А.
Российские НИОКР – глобальные и региональные аспекты 373

Мировая экономика

Соловьёва Ю.В.
Инновационное развитие и формирование системы трансферта технологий стран-членов ШОС 384

Список авторов 392

Рецензенты 392

Список статей, опубликованных в 2016 году 393

ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry. 2016, no. 4, October – December
Quarterly research and production journal. Out from 2009.
Founders: National University of Science and Technology «MISIS»;
Closed Joint Stock Company «United Metallurgical Company»
With the assistance of the Russian Academy Natural Sciences

Editor in chief: Vladimir A. Romenets – Doctor of Technical Sciences, Professor. Institute of Economics and Management Industry NUST «MISiS». Moscow, Russia

First deputy of the editor in chief: Vladimir A. Shtansky – Doctor of Economic Sciences, Professor. Federal State Unitary Enterprise (FSUE) I.P. Bardin Central Research Institute for Ferrous Metallurgy, Moscow, Russia.

The publishing editor: Alla B. Krelberg – Managing Editor, NUST «MISiS». Moscow, Russia.

Editorial Council
Vladimir V. Glukhov – Doctor of Economic Sciences, Professor. St. Petersburg State Polytechnical University, St. Petersburg, Russia; Alexander G. Vorobyov – Doctor of Economic Sciences, Professor. National research nuclear university «MEPhI», Chief Editor of the publishing house «Ore and Metals», Moscow, Russia; Andrew D. Deyneko – Candidate of Technical Sciences. Management Company Lysevsky metallurgy plant, Lysva, Perm region, Russia; Alexei V. Dub – Doctor of Technical Sciences, Professor. JSC «Nauka i innovatsii», Moscow, Russia; Igor P. Il'ichev – Candidate of Economical Sciences, Professor. Head of the Applied Economics, NUST «MISiS». Moscow, Russia (executive secretary); Natalia R. Kel'chevskaya – Doctor of Economic Sciences, Professor. Department of Business and Industrial Management. Ural Federal University named after the First President of Russia B. Yeltsin, Ekaterinburg, Russia; George B. Kleiner – Doctor of Economic Sciences, Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences. Central Economic Mathematical Institute, Moscow, Russia; Yuri Y. Kostyukhin – Candidate of Economical Sciences, Professor. Head of the Industrial Management, NUST «MISiS». Moscow, Russia; Alexandra F. Leshchinskaya – Doctor of Economic Sciences, Professor. Head of the Economic Theory, NUST «MISiS». Moscow, Russia; Sergey N. Mityakov – Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Professor. Institute of Economics and Management, Nizhny Novgorod State Technical University n.a. R.E. Alekseev, Nizhny Novgorod, Russia; Yuri S. Pesotsky – Doctor of Educational Sciences, Professor. NP «SUPPORT», Moscow, Russia; Valery E. Pyatetskii – Doctor of Technical Sciences, Professor. Head of the Business Informatics chair NUST «MISiS». Moscow, Russia; Yuri N. Raikov – Doctor of Economic Sciences, Professor. JSC «Institute for non-ferrous metals processing», Moscow. Russia; Alexander M. Sedykh – Candidate of Economical Sciences. JSC «United Metallurgical Company», Moscow. Russia; Alevtina A. Chernikova – Doctor of Economic Sciences, Professor, NUST «MISiS». Moscow, Russia; Oleg V. Yuzov – Doctor of Technical Sciences, Professor. NUST «MISiS». Moscow, Russia.

Foreign members:
Iveta Voznakova – Higher School of Bansko (Czech Republic).
Irene Lange – California State University, Fullerton (USA).
Jan Sas – Krakow Mining and Metallurgical Academy (Poland).

Revision:
Editor in chief: V.A. Romenets
Deputy Editor in Chief – Executive Secretary: I.P. Il'ichev
Managing Editor: A.B. Krelberg
Responsible for content in English: G.I. Gaev
Mailing address: MISiS, 4 Leninsky Prospekt, Moscow, 119049, Russia
Phone / Fax +7-495-638-4531, e-mail: ecoprom@misis.ru, ecoprom.misis@mail.ru

CONTENTS

Development strategy

V.A. Tsukerman, A.A. Kozlov
About the mechanism of development of industrial service in the Arctic zone of the Russian Federation 302

A.V. Nemkovich
The tariff regulation of foreign trade as a tool for stabilizing the activity of the Russian industrial enterprises in the framework of the EAEC 307

N.A. Saveleva, Yu.I. Verbin, V.I. Shapovalov
Barriers strategic competitors grouping in the industrial sector 314

Innovative economics

Kalacheva A.G.
Practical use of a method of accelerated assessing the investment attractiveness of an industrial enterprise..... 319

I.L. Vorotnikov, K.P. Kolotyrin, T.N. Malakhova
Role of public policy in improving the investment attractiveness in industry 329

Corporate management

T.G. Shelkunova, K.A. Kuznetsova
The Fisher effect as an indicator of the optimal interaction of banks and the real sector of the economy 335

A.Yu. Dzardanov
Problems of assessment of efficiency of management of joint property in the companies with state participation...343

Business economics

I.A Merkulina, A.V. Kazakova
Reserves of increasing efficiency of industrial enterprisesin context of contemporary economics 348

V.I. Pleshchenko
Features of consumer behavior of industrial enterprises and its impact on the implementation of the procurement process in modern conditions 356

Training of professional personnel

V.P. Solov'ev, T.A. Pereskokova
On the training of personnel for the domestic economy.. 363

Regional economy

S.I. Agabekov, E.A. Levina
R&D in Russia – global and regional aspects 373

World economy

Yu.V. Solovieva
Innovative development and forming of the system for technologies transfer in SCO member countries..... 384

The list of authors 292
Reviewers 392
The list of articles published in 2016 393

УДК 66:338.45 DOI: 10.17073/2072-1633-2016-4-302-306

О механизме развития промышленного сервиса в Арктической зоне Российской Федерации

© 2016 г. В.А. Цукерман, А.А. Козлов [*]

В работе рассмотрены теоритические основы механизма развития промышленного сервиса в Арктической зоне Российской Федерации (АЗРФ). Ужесточение конкуренции, диверсификация структуры мировой экономики и потребления энергоресурсов требуют активизацию инновационной промышленной деятельности в Арктике. Освоение потенциала Арктики в сложных климатических условиях требует новых технологических решений, сопутствующее оборудование и модернизацию производственной сферы. Промышленный сервис может способствовать внедрению инновационных технологий и соответствующего оборудования для производственной базы арктических ресурсных корпораций. Для создания и развития промышленного сервиса в Арктике требуется согласование государственной и корпоративной инновационной политики.
Рассмотрены такие модели согласования интересов государства и корпораций в сфере промышленного сервиса, как государственно-частное партнерство и деятельность некоммерческих организаций. Базисным принципом по развитию промышленного сервиса на основе модели государственно-частного партнерства является готовность частного сектора нести определенные риски, связанные с развитием промышленности в Арктике. Деятельность некоммерческих организаций в сфере промышленного сервиса в российской Арктике возможно направить на обучения персонала и предпринимателей по развитию промышленного сервиса, продвижения услуг сервисных компаний в российской Арктики и в других регионах. НКО также могут способствовать созданию и внедрению инновационных проектов, налаживанию связей между наукой и производством.
Предложены цели, направления, формы деятельности органов государственной власти направленные на формирования инновационной политики развития промышленного сервиса в АЗРФ.

Ключевые слова: инновации, Арктика, промышленность, согласование, государство, корпорации, промышленный аутсорсинг, некомерческие организации, государственно-частное партнерство

Введение

В Арктической зоне Российской Федерации (далее Арктики) создан мощный индустриальный слой, а масштабы хозяйственной деятельности значительно превосходят показатели арктических стран. Глобализация и ужесточение общемировой конкуренции, диверсификация структуры мировой экономики и потребления энергоресурсов требуют корректировки прежних подходов к активизации инновационной промышленной деятельности в Арктике. Соответствовать современным требованиям может только устойчивый, инновационно активный, экономически эффективный и динамично развивающийся промышленный сектор экономики [1].

[*] Цукерман В.А. – канд. техн. наук, доц., зав. отд., tsukerman@iep.kolasc.net.ru,
Козлов А.А – науч. сотр., kinemur@mail.ru
ФГБУН Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина Кольского научного центра РАН, 184209, Мурманская область, Апатиты, ул. Ферсмана, д. 24а.

Инновационно-технологические решения при освоении природно-ресурсного потенциала Арктики

Освоение природно-ресурсного потенциала Арктики в сложных климатических условиях требует инновационных технологических решений, сопутствующее оборудование и модернизацию производственной сферы. Промышленный сервис и связанная с ним проблематика занимает одно из главных мест при производстве инновационной продукции. Сервисное обслуживание может способствовать внедрению инновационных технологий и соответствующего оборудования для производственной базы арктических ресурсных корпораций [2]. Международный опыт позволяет утверждать, что компании промышленного сервиса могут предлагать широкий спектр товаров и услуг ресурсным корпорациям. Так, в Канаде широкое распространение получили сервисные компании, совместно работающие с горно-перерабатывающими корпорациями при проведении геологоразведочных работ, добычи и обогащении руды, металлургии, строитель-

стве промышленных объектов, функционировании и рекультивации земель [3, 4].

Достижение высокого уровня конкурентоспособности экономики Арктики неразрывно связано с необходимостью технологической модернизации предприятий, рациональной государственной инновационной промышленной политикой, базирующейся на оптимальном сочетании собственных научно-технических ресурсов и внешних факторов инновационных процессов, а также с повышением привлекательности предприятий. Необходима структурная перестройка и модернизация производственного комплекса Арктики. Для инновационного развития требуются не только огромные ресурсы, но и использование специфических механизмов программно-целевого управления для перехода к новой парадигме устойчивого развития, которая связана с экономической, социальной эффективностью и безопасностью, становлением ключевых направлений пятого и шестого технологического уклада и обеспечением национальных интересов в рамках международного сотрудничества [5, 6].

В этой связи, для создания и развития промышленного сервиса в Арктике требуется согласование государственной и корпоративной инновационной политики. Решение вопросов повышения эффективности промышленного сервиса и инновационного развития корпораций является продолжением исследований авторов [7].

Приходится констатировать, что промышленный сервис, как правило, не рассматривается государственными органами власти в числе основных направлений развития отечественной промышленности, например в государственной программе Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» [8]. Не отмечена положительная роль промышленного сервиса и в Федеральном законе Российской Федерации «О промышленной политике в Российской Федерации» [9]. Между тем, промышленный сервис должен стать объектом реального комплексного воздействия государства в качестве необходимой и масштабной составной части промышленной политики [10].

Несмотря на множество теоретических положений, в которых определяется роль и значение корпораций в экономике и методы их государственной поддержки, требуется дальнейшие теоретико-методологическое исследования всего комплекса факторов, определяющих прямые и обратные связи между государством и корпорациями, а также определение критериев эффективности развития корпораций с позиции социально-экономического развития государства, в том числе в сфере развития промышленного сервиса. В Арктике особое значение приобретает важнейший элемент промышленного сервиса – промышленный аутсорсинг, при котором корпорация передает на контрактной основе определенные производственные функции и бизнес-процессы на обслуживание специализированным сервисным компаниям, что требует не только рыночных регулирующих механизмов, но и специального воздействия со стороны органов власти для повышения качества и объема предоставляемых услуг. Недооценка согласования интересов в развитии промышленного сервиса может привести к негативным последствиям для многих арктических корпораций, поскольку решая проблему модернизации и технологического развития они сталкиваются с целым комплексом проблем, решить которые самостоятельно сложно с учетом отсутствия квалифицированного персонала, повышенных затрат и сложных климатических условиях.

В тоже время, добыча и переработка природного сырья АЗРФ может служить катализатором для развития сервисных компаний, которые способствуют корпорациям повысить конкурентные преимущества на международных рынках. Передача бизнес-процессов на аутсорсинг позволяет ресурсным корпорациям сконцентрировать усилия на существующих, требующих повышенного внимания, ключевых видах деятельности, а также реализации новых направлений инновационного бизнеса и снижает стоимость услуг, работ и товаров на 10–15 % [11].

Для достижения оптимального согласования интересов государства и арктических корпораций в развитии промышленного сервиса требуется непосредственное государственное регулирование. Авторы полагают, что для развития промышленного сервиса возможно применения тех же механизмов и инструментов государственного регулировании инновационной промышленной политики Арктики, рассмотренных в ряде работ [12, 13].

В зарубежных странах при реализации крупных проектов применяется особая модель государственного регулирования – государственно-частное партнерство (далее – **ГЧП**) [14, 15]. Применительно к вопросу разработки механизма развития промышленного сервиса, такая модель заключается в том, что государство в соответствии со своими интересами содействует созданию и развитию промышленного сервиса, и по существу выступает в роли партнера в инновационных проектах, максимально соответствующим его требованиям. В рамках этой модели государство играет существенную роль: во-первых, через государственные или аффилированные с ним корпорации в качестве одного из главных клиентов предоставляемых услуг, во-вторых, в качестве субъекта, который устанавливает рамочные условия реализации проекта. В этом случае, такая модель взаимодействия государства и арктических корпораций позволяет использовать ресурсы частного сектора для развития сервисных компаний, повысить качество и увеличить объем предоставляемых услуг. Базисным принципом по развитию промышленного сервиса на основе модели ГЧП является готовность частного сектора нести определенные риски, связанные с решением поставленной сложной задачей развития промышленности в Арктике [16].

В зарубежной практике существенную роль во взаимодействии государства и корпораций играют некоммерческие общественные организации

(далее – **НКО**) [17, 18]. Деятельность НКО возможно непосредственно направить на развитие промышленного сервиса в российской Арктике для обучения персонала и предпринимателей по развитию промышленного сервиса, продвижения услуг сервисных компаний в российской Арктики и в других регионах. НКО также могут способствовать созданию и внедрению инновационных проектов, налаживанию связей между наукой и производством. Формы деятельности НКО для выполнения подобных функций, могут быть различными: торгово-промышленные палаты, бизнес-инкубаторы, бизнес-ассоциации и т. д. В этом плане следует отметить традиционные ежегодные Международные конференции «Горнодобывающая промышленность – взгляд в будущее», проходящие в разных городах Мурманской области с 2011 года и организаторами которых выступают Евро-Арктическая торговая палата, Северная торгово-промышленная палата, Торгово-промышленная палата РФ [19]. В рамках этих конференций происходит обсуждение опыта, проблем и перспектив развития горной отрасли по многим направлениям. В работе конференциях принимало участие в различное время от 100 до 250 специалистов горнодобывающей, горно-перерабатывающей промышленности и промышленного сервиса, представителей науки, федеральной, региональной и муниципальной власти Российской Федерации, представителей бизнеса и государственных структур множества западных стран. В дни работы конференций проходят выставки инновационных технологий и современного горнопромышленного оборудования и технологий. Ежегодно ряд докладов конференций посвящаются современной технике и технологиям горнодобывающего и перерабатывающего производств, а также непосредственно состоянию и перспективам развития промышленного сервиса для горнодобывающего и горно-перерабатывающего производств. Организация и функционирование данных конференций является ярким примером работы механизма развития промышленного сервиса в Арктике и способствовало созданию благоприятных условий для развития сервисного обслуживания крупных горнопромышленных предприятий Мурманской области.

Заключение

Исследование зарубежного опыта сочетания может дать ориентиры для разработки механизма развития промышленного сервиса. Такими ориентирами могут послужить:

– усиление взаимодействия между корпорациями, малым и средним бизнесом;

– развитие государственных высокотехнологичных производственно-сервисных комплексов;

– инфраструктурное развитие предпринимательства;

– создание специальных финансовых организаций по инвестированию в сферу промышленного сервиса.

Реализация механизма развития промышленного сервиса позволит:

– обеспечить интенсивное развитие недостаточно сформированной отрасли промышленности;

– повысить результативность мер управления экономическими процессами в этой сфере;

– увеличить темпы экономического роста и усилить позиции конкурентоспособности промышленности Арктики.

Библиографический список

1. *Цукерман В.А.* На пути к высокотехнологическому развитию экономики Севера и Арктической зоны РФ // Кондратьевские волны: длинные и среднесрочные циклы: ежегодник / Отв. ред. Л.Е. Гринин, А.В. Коротаев. Волгоград: Учитель, 2014. С. 331–342.

2. *Тулинов А.Б., Корнеев А.А., Шпагина И.В.* Специализированные сервисные центры как основа устойчивого развития промышленного сервиса в Российской Федерации // Сервис в России и за рубежом. 2016. Т. 10. № 2(63). С. 187–195.

3. Facts and figures of the Canadian mining industry 2015. URL: http://mining.ca/sites/default/files/documents/Facts-and-Figures-2015.pdf/ (дата обращения: 05.10.2015)

4. Каталог канадских поставщиков оборудования и услуг для горной промышленности членов CAMESE. URL: http://www.camese.org/ru/CAMESECompendiumru.pdf/ (дата обращения: 05.10.2015).

5. *Цукерман В.А., Горячевская Е.С.* Инновационное промышленное развитие как основа экономического роста северных регионов. Актуальные проблемы, направления и механизмы развития производительных сил Севера / Материалы Четвертого Всероссийского научного семинара (24–26 сентября 2014 г., Сыктывкар) в 2 ч. Сыктывкар: ООО «Коми республиканская типография», 2014. Ч. II. 362 с. С. 274–280.

6. Отраслевые инструменты инновационной политики / Отв. ред. акад. Н.И. Иванова. М.: ИМЭМО РАН, 2016. 161 с.

7. *Цукерман В.А., Козлов А.А.* Согласование государственной и корпоративной инновационной политики в сфере промышленного аутсорсинга российской Арктики // Экономика в промышленности. 2015. № 3. С. 26–29. DOI: 10.17073/2072-1633-2015-3-26-29

8. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»». URL: http://government.ru/media/files/1gqVAlrW8Nw.pdf (дата обращения: 05.10.2015).

9. Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». URL: http://government.ru/docs/all/101573/ (дата обращения: 05.10.2015).

10. *Войтоловский В.Н., Варганова С.Ю.* Промышленный сервис как важная составная часть промышленной

политики страны // Вестник Российской академии естественных наук. 2012. № 3. С. 80–84.

11. *Прудникович О.О., Новиков Е.М.* Эффективность аутсорсинга погрузочно-разгрузочных работ на металлургическом предприятии // Экономика в промышленности. 2010. № 2. С. 26–27.

12. *Цукерман В.А., Горячевская Е.С.* Об инновационно-промышленной политике минерально-сырьевого комплекса Арктической зоны Российской Федерации // Научное обозрение. 2015. № 10. С. 271–280.

13. *Лапочкина Л.В.* Государственное регулирование промышленного развития на макроуровне // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 12. С. 1781–1800. DOI: 10.18334/rp.16.12.315

14. *Vrana K.* A step-by-step guide to public private partnership / Publ. by: Agency for public private partnership. Zagreb, 2009.

15. *Delmon J.* Public-private partnership projects in infrastructure. An Essential Guide for Policy Makers. Cambridge University Press, 2011.

16. *Амерханова А.Б.* Современные концепции и механизмы сочетания экономических интересов государства и частного предпринимательства: Теория и мировая практика // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2015. № 1. С. 4–12.

17. *Edwards M., Hulme D.* NGO Performance and Accountability: Introduction and Overview. Ch. 11 / The Earthscan Reader on NGO Management. Earthscan Publ. Ltd. (UK), 2002.

18. Yaziji M., Doh J. NGOs and corporations conflict and collaboration. Cambridge University Press, 2009.

19. Горнодобывающая промышленность Баренцева Евро-Арктического региона: взгляд в будущее. URL: http://conference.ncci.ru/ (дата обращения: 20.11.2016).

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2016, no. 4, October–December, pp. 302–306
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

About the mechanism of development of industrial service in the Arctic zone of the Russian Federation

V.A. Tsukerman, tsukerman@iep.kolasc.net.ru***, A.A. Kozlov***
Luzin Institute for Economic Studies of the Kola Science Centre of Russian Academy of Sciences, 24a Fersman Str., Apatity, Murmansk Reg. 184209, Russia

Abstract. In work theoretical basics of the development mechanism of industrial service in the Arctic Zone of the Russian Federation (AZRF) are covered. Competition toughening, diversification of structure of world economy and consumption of energy resources demand activization of innovative industrial activity in the Arctic. Development of capacity of the Arctic in difficult climatic conditions requires innovative technology solutions, the accompanying equipment and modernization of the production sphere. Industrial service can promote introduction of innovative technologies and the corresponding equipment for production base of the Arctic resource corporations. Creation and development of industrial service in the Arctic requires coordination of the public and corporate innovative policy.

Such models of coordination of interests of the state and corporations in the sphere of industrial service as public-private partnership and activity of non-profit organizations are considered. The basic principle on development of industrial service on the basis of model of public-private partnership is readiness of the private sector to bear the certain risks connected with development of the industry in the Arctic. In the sphere of industrial service in the Russian Arctic it is possible to direct activity of non-profit organizations on training of personnel and businessmen in development of industrial service, advance of services of service companies in Russian the Arctic and in other regions. NPOs can also promote creation and introduction of innovative projects, establishing communications between science and production.

The purposes, the directions, forms of activity of public authorities directed to formations of innovative policy of development of industrial service in AZRF are offered.

Keywords: innovations, Arctic, industry, coordination, state, corporations, industrial outsourcing, non-profit organizations, public-private partnership

References

1. Tsukerman V.A. Na puti k vysokotekhnologicheskomu razvitiyu ekonomiki Severa i Arkticheskoi zony RF [On the way to high-tech development of economy of the North and the Arctic zone Russian Federation]. *Kondrat'evskie volny: dlinnye i srednesrochnye tsikly: ezhegodnik = Kondratieff waves: long and medium-term cycles: year-book*. Volgograd: Uchitel, 2014. Pp. 331–342. (In Russ.)

2. Tulinov A. B., Korneev A.A., Shpagina I.V. Special service centers as a basis for sustainable development of industrial service in the Russian Federation. *Servis v Rossii i za rubezhom*. 2016. Vol. 10 No. 2(63). Pp. 187–195. (In Russ.)

3. Facts and figures of the Canadian mining industry. 2015. Available at: http://mining.ca/sites/default/files/documents/Facts-and-Figures-2015.pdf/ (accessed: 05.10.2015).

4. Katalog kanadskikh postavshchikov oborudovaniya i uslug dlya gornoi promyshlennosti chlenov CAMESE [The catalog of the Canadian suppliers of the equipment and services for mining industry – members of CAMESE]. Available at: http://www.camese.org/ru/CAMESECompendiumru.pdf/ (accessed: 05.10.2015). (In Russ.)

5. Tsukerman V.A., Gorjachevskaja E.S. Innovacionnoe promyshlennoe razvitie kak osnova jekonomicheskogo rosta severnyh regionov. Aktual'nye problemy, napravlenija i mehanizmy razvitija proizvoditel'nyh sil Severa – 2014. [Innovative industrial development as a basis of economic growth of the northern regions]. *Materialy Chetvertogo Vserossijskogo nauchnogo seminara = Proceedings of the Fourth All-Russian Scientific Seminar "Actual problems, directions and mechanisms of development of the productive forces of the North – 2014"*. Syktyvkar: Publ. "Komi respublikanskaja tipografija", 2014. Ch. II. Pp. 274–280. (In Russ.)

6. Otraslevye instrumenty innovatsionnoi politiki [Branch tools of innovative policy]. Ed. N.I. Ivanova. Moscow: IMEMO RAN, 2016. 161 p. (In Russ.)

7. Tsukerman V.A., Kozlov A.A. Harmonization of the state and corporate innovation policy in industrial outsourcing in the Russian Arctic. *Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry*. 2015. No. 3. Pp. 26–29. (In Russ.). DOI: 10.17073/2072-1633-2015-3-26-29

8. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 15 aprelya 2014 g. No. 328 «Ob utverzhdenii gosudarstvennoi programmy Rossiiskoi Federatsii «Razvitie promyshlennosti i povyshenie ee konkurentosposobnosti»» [The resolution of the Government of the Russian Federation of April 15, 2014 No. 328 «About the statement of a state program of the Russian Federation «Development of the industry and increase of its competitiveness»]. Available at: http://government.ru/media/files/1gqVAlrW8Nw.pdf (accessed: 05.10.2015). (In Russ.)

9. Federal'nyi zakon ot 31 dekabrya 2014 g. No. 488-FZ «O promyshlennoi politike v Rossiiskoi Federatsii» [The federal law of December 31, 2014 No. 488-FZ «About industrial policy in the Russian Federation»]. Available at: URL: http://government.ru/docs/all/101573/ (accessed: 05.10.2015). (In Russ.)

10. Voitolovskii V.N., Varganova S.Yu. Industrial service as an important part of the country's industrial policy. *Vestnik Rossiiskoi akademii estestvennykh nauk*. 2012. No. 3. Pp. 80–84. (In Russ.)

11. Prudnikovich O. O., Novikov E.M. The effectiveness of outsourcing of handlings on the metallurgical enterprise. *Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry*. 2010. No. 2. Pp. 26–27. (In Russ.)

12. Tsukerman V. A., Goryachevskaya E. S. About innovative and industrial policy of a mineral and raw complex of the Arctic zone of the Russian Federation. *Nauchnoe obozrenie = Science Review*. 2015. No. 10. Pp. 271–280. (In Russ.)

13. Lapochkina L.V. State regulation of the industrial development on macro-level. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo*. 2015. Vol. 16. No. 12. Pp. 1781–1800. (In Russ.). DOI: 10.18334/rp.16.12.315

14. Vrana K. *A step-by-step guide to public private partnership*. Publ. by: Agency for public private partnership. Zagreb, 2009.

15. Delmon J. *Public-private partnership projects in infrastructure*. An Essential Guide for Policy Makers. Cambridge University Press, 2011.

16. Amerkhanova A. B. Modern concepts and mechanisms of a combination of the economic interests of the state and private entrepreneurship: Theory and international practice. *Vestnik OmGU. Seriya: Ekonomika*. 2015. No. 1. Pp. 4–12. (In Russ.)

17. Edwards M., Hulme D. NGO Performance and Accountability: Introduction and Overview. Ch. 11. *The Earthscan Reader on NGO Management*. Earthscan Publ. Ltd. (UK), 2002.

18. Yaziji M., Doh J. NGOs and corporations conflict and collaboration. Cambridge University Press, 2009.

19 Gornodobyvayushchaya promyshlennost' Barentseva Evro-Arkticheskogo regiona: vzglyad v budushchee [Mining industry of the Barents Euro-Arctic region: a look into the future]. Available at: http://conference.ncci.ru/ (accessed: 20.11.2016). (In Russ.)

Information about authors:
V.A. Tsukerman – Cand. Sci. (Eng.), Ass. Prof., Head of Department, ***A.A. Kozlov*** – Researcher.

УДК 338.45.01 DOI: 10.17073/2072-1633-2016-4-307-313

Тарифное регулирование внешнеторговой деятельности как инструмент стабилизации функционирования промышленных предприятий РФ в рамках ЕАЭС

© 2016 г. А.В. Немкович*

Статья представляет собой исследование об экономической значимости Евразийского экономического союза (ЕАЭС) для промышленных предприятий Российской Федерации. Актуальность исследования заключается в анализе возможности использования инструментов тарифного регулирования в рамках ЕАЭС с целью стимулирования экономической эффективности промышленных предприятий через развитие импортно-экспортных операций между странами-участницами Евразийского экономического союза в условиях экономических санкций. Тарифное регулирование выступает одной из мер, направленных на стабилизацию и развитие внешнеторговой деятельности в условиях кризисных тенденций, проявляющихся в экономиках стран ЕАЭС. В то же время, управление инструментами таможенной политики является важным не только с точки зрения национальной экономики РФ, на различных ее уровнях, но и с точки зрения стратегии более глубокой региональной интеграции стран-участниц ЕАЭС. В результате проведенного исследования, автор приходит к выводу об экономической целесообразности и эффективности использования тарифного регулирования внешней торговли на территории ЕАЭС в сочетании с другими механизмами экономического стимулирования. Автор обуславливает ограничения по применению данного механизма экономического воздействия, а также предлагает корректировку ставок таможенных пошлин на товары легкой промышленности, для увеличения конкурентоспособности данной группы товаров на территории ЕАЭС.

Ключевые слова: таможенный союз, Россия, Казахстан, Беларусь, Киргизия, Армения, выгода, импорт, товар, таможенное регулирование, внешнеторговые барьеры, таможенный тариф, таможенная ставка

Введение

Опыт интенсивного экономического развития и роста стран ЕС и США, показывает, что экономическая интеграция за счет создания экономического союза является благоприятной тенденцией для улучшения результативности развития государств-членов таких союзов. Высокая эффективность экономической интеграции обусловлена согласованной политикой на всей территории данного объединения, что положительно сказывается на экономике стран-участниц в целом и наиболее приоритетных секторов экономики в частности. Развитие отдельных отраслей экономики достигается, в том числе за счет тарифного стимулирования импортно-экспортных операций.

Регулирование таможенных тарифов в условиях антироссийских санкций ряда западных стран и контрсанкций России служит дополнительной мерой стимулирования замены отдельных товаров, ранее поступавших на российский рынок из Евросоюза товарами стран-участниц Евразийского экономического союза **(ЕАЭС)**. Данная тенденция положительно влияет на развитии отечественных промышленных предприятий, а также предприятий-экспортеров, подпадающих под действие льготных тарифов. Конечно, предприятия Армении, Беларуси, Кыргызстана и Казахстана не смогут полностью заполнить нишу товаров, экспортируемых Евросоюзом и Турцией, но увеличение экспорта приведет к росту производственного потенциала каждого из государств-членов ЕАЭС.

Как следствие усиливающейся (в том числе за счет внешних обстоятельств) региональной интеграции, необходимость перехода от Таможенного Кодекса Таможенного Союза к Таможенному Кодексу ЕАЭС (далее – **ТК ЕАЭС**) становится все актуальнее. Планировалось, что ТК ЕЭАС вступит в законную силу с 1 января 2016 г., однако странам-участницам так и не удалось договориться по некоторым вопросам. Например, открытым остается вопрос о статусе особой экономической зоны, расположенной в Калининградской области. Российская сторона пла-

* Аспирант, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», кафедра бухгалтерского учета и анализа, 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, nemkovich@bk.ru

Таблица 1

Динамика средневзвешенной ставки Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза в 2012–2016 гг., % [3]

[Dynamics of the average rates of the common customs tariff of the Eurasian Economic Union in 2012–2016 years, % [3]]

Год	2012	2013	2014	2015	2016
январь–август	9,90	8,60	7,70	7,25	6,74
сентябрь–декабрь	8,60	7,70	7,25	6,74	6,39

нировала прописать в ТК ЕЭАС Республику Крым и г. Севастополь как особые экономические зоны, но до сих пор не все страны ЕАЭС имеют четкую позицию по вопросу о принадлежности Крыма. В любом случае, проект ТК практически закончен, и после уточнения спорных вопросов, вступит в законную силу.

Анализ влияния тарифного регулирования внешнеторговой деятельности на внешнеторговый оборот

Благодаря действию единого таможенного тарифа (далее – **ЕТТ**) [1] на территории ЕАЭС, страны имеют возможность договориться о рациональной товарной структуре, объеме ввоза-вывоза товаров на таможенную территорию ЕАЭС, а также создать условия для развития и модернизации национального производства за счет защиты отечественных компаний от внешней конкуренции с более развитыми странами. Данные меры позволят странам-участницам ЕАЭС более гармонично интегрироваться в экономические отношения с более развитыми странами.

Технически ЕТТ ЕАЭС это свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на единую таможенную территорию из третьих стран, систематизированный в соответствии с Единой товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (далее – **ТН ВЭД**) ЕАЭС.

В части таможенно-тарифного регулирования приятие ТК ЕЭАС привнесет положительные моменты, касающиеся применения Единой ТН ВЭД ЕЭАС и Единого таможенного тарифа ЕАЭС в экономику предприятий экспортеров. Ставки ввозных таможенных пошлин станут едиными и не смогут быть изменены в зависимости от лиц, которые перемещают товар через таможенную границу ЕАЭС, видов сделок или других обстоятельств, за исключением случаев предоставления тарифных льгот и тарифных преференций, которые также будут унифицированы в рамках ЕАЭС.

В ЕТТ ЕАЭС применяются несколько видов ставок ввозных таможенных пошлин: адвалорные (начисляемые в процентах от таможенной стоимости облагаемых товаров), специфические (начисляемые за единицу облагаемых товаров) и комбинированные (сочетают адвалорные и специфические).

Средневзвешенная тарифная ставка (средневзвешенный уровень тарифного регулирования вычисляется путем взвешивания каждой тарифной ставки по величине торгового потока и определения средней величины на этой основе) по итогам 2015 года (в рамках Евразийского экономического союза), которая рассчитана исходя из объема налогооблагаемого импорта стран, входящих в состав ЕАЭС, составила 7,25 %, в перспективе, представленной Правительством Российской Федерации, данная ставка должна снижаться. Снижение обусловлено как развитием интеграционных процессов России в рамках ЕАЭС, так и постепенным выполнением обязательств со стороны РФ по отношению к ВТО. В **табл. 1** рассмотрена динамика средневзвешенной ставки в рамках ЕАЭС [2, 3].

Из представленных в табл. 1 данных можно сделать вывод, что средневзвешенная ставка таможенного тарифа ЕАЭС имеет динамику постоянного снижения. Правительство Российской Федерации в долгосрочной перспективе планирует снизить ставку до 5 % к 2019 году [2, 3]. Подобная динамика является положительным индикатором развития экономических отношений между государствами-членами ЕАЭС и создает дополнительные стимулы к развитию промышленного потенциала предприятий участвующих в импортно-экспортных операциях, регулируемых ТК ЕАЭС. Вышеуказанная динамика средневзвешенной ставки зависит от существующих дисбалансов в структуре экономической системы РФ.

Средневзвешенная тарифная ставка находится в прямой зависимости от объемов внешнеторгового оборота. В момент уменьшения или увеличения средневзвешенной тарифной ставки, а также тарифа, соответственно происходит изменения объема импортно-экспортных операций, за счет выгодных условий выхода промышленных предприятий на рынок стран-участниц ЕАЭС [4]. Поэтому уменьшение средневзвешенной ставки в случае с Евразийским экономическим союзом означает увеличение внешнеторгового оборота, что положительно скажется на росте промышленного потенциала и развитии торговых отношений между странами-участницами ЕАЭС. Долгосрочная перспектива, которую ставят перед собой представители Правительства РФ (Министерство экономического развития Российской Федерации) является благоприятной тенденцией для развития торговых отношений между Россией, Киргизией, Арменией, Казахстаном и Беларусью.

Важным аспектом тарифного регулирования является критерий влияния изменения тарифов на экспорт и импорт. При тарифном регулировании экспорта применяют экспортные пошлины. Экспортные пошлины – обязательный государственный денежный сбор, взимаемый таможенными органами при вывозе товаров за пределы государства, в соответствии с таможенными тарифами, утвержденными законами данной страны. Экспортная пошлина, является элементом таможенной политики государства, который путем регулирования внешнеторговой деятельности обеспечивает защиту внутреннего рынка. Данная мера способствует формированию рациональной

структуры экспорта, ограничивают вывоз продукции, имеющей большой спрос внутри страны [5].

Инструментами тарифного регулирования импорта товаров являются таможенные пошлины и тарифные квоты. Таможенные тарифы включают в себя, как правило, три вида пошлин: максимальные, минимальные и преференциальные (льготные). Первые обычно используются в торговле со странами, с которыми нет торговых соглашений; вторые – в тех случаях, когда существуют торговые договоры при соглашении о введении режима наибольшего благоприятствования. Третьи – разновидность торговых пошлин (преференциальные) – обычно используются при импорте товаров из развивающихся стран. В рамках ООН (ЮНКТАД) (Конференция ООН по торговле и развитию) действует общая система преференций, куда входят преференциальные пошлины развитых стран для товаров развивающихся стран.

Следует отметить, что все вышеуказанные подходы к регулирования таможенных тарифов призваны стабилизировать ситуацию с изменением тарифов. Пошлины и квоты выступают в роли «сглаживающих» факторов для экспорта и импорта товаров в условиях отсутствия стабильности международной и национальной экономики.

Благодаря регулированию таможенных тарифов со стороны государств-членов Евразийского экономического союза создаются благоприятные предпосылки для роста отечественного производства, особенно это касается экспортной продукции, а также стимулирования роста импортных товаров, что является средой для развития конкурентной борьбы и активного участия отечественных производителей в экономической «гонке» за лидерство в определенных сегментах товарных категорий.

Формирование гибкой политики тарифного регулирования, обусловлено, в том числе, вступлением России во Всемирно торговую организацию (далее **ВТО**) [6]. В результате вступления РФ в ВТО, сформировались все предпосылки для проведения грамотной политики таможенного регулирования, в ходе которых происходят многочисленные значимые преобразования, в числе которых снижение ввозных платежей, процесс уравнивания условий, как для отечественных, так и для иностранных производителей. Данные изменения гармонизированы с политикой РФ в качестве члена ЕАЭС. Таким образом, таможенные тарифы и политика их регулирования является крайне важным процессом для становления отечественной экономики и развития отечественной промышленности за счет открытия торговых связей не только для локальных интеграционных объединений, но и на общемировом рынке.

Проанализируем эффективность использования инструментов тарифного регулирования на стимулирование промышленного потенциала предприятий РФ.

Особенностью таможенно-тарифного регулирования в Евразийском экономическом союзе является факт низкой дифференциации ставок Единого таможенного тарифа. Такое состояние дел обуславливает затруднительное положение в реализации структурной задачи тарифной политики государств-членов экономического союза, а также тормозит процесс развития экономической системы стран, входящих в состав Евразийского экономического союза. Адвалорные (стоимостные) ставки от 0 до 20 % составляют 85 % распределения всех таможенных ставок, специфические – 3 %, комбинированные – 12 % [7].

По адвалорной составляющей самыми защищенными являются группы товарной номенклатуры, не имеющие существенного значения для перехода экономики государств-членов ЕАЭС на инновационный путь развития: мясо и мясные субпродукты; ковры и напольные покрытия; оружие и боеприпасы; алкогольные и безалкогольные напитки; готовые текстильные изделия; жемчуг природный. Самая высокая адвалорная ставка в размере 65 % установлена на импорт мяса свиней вне тарифных квот. В совокупности с большим числом неадвалорных ставок таможенных пошлин структура Единого таможенного тарифа и незначительным количеством тарифных пиков свидетельствует о его преимущественно фискальной направленности и недостаточной роли в обеспечении структурной модернизации экономики. Таким образом, преобладание адвалорной ставки в системе тарифного регулирования импортно-экспортных операций замедляет развитие структуризации экономики РФ.

Значение таможенной политики особенно ярко проявляется в период кризисных тенденций в мировой и национальных экономиках. Первый год работы ЕАЭС прошел в крайне сложных экономических условиях – санкции против России, девальвации национальных валют стран-участниц ЕАЭС. Что касается девальвации валют, то наиболее сильно пострадали Казахстан и Россия. Все эти обстоятельства не могли, не отразится на динамике внешнеторговой деятельности между странами-участниками ЕАЭС. Поэтому за счет эффективного управления таможенными тарифами на территории ЕАЭС можно достичь замедления темпов падения ВВП стран-участниц, а в отдельных отраслях экономики даже достичь успехов.

Стоимостное падение внешнеторгового оборота между странами-участницами ЕАЭС было не в полной мере компенсировано увеличением объемов внешней торговли в натуральном выражении. Тем не менее, определенные подвижки в этом направлении есть. В **табл. 2** приведены данные за 2015 г. по объему экспортных поставок России в государства-члены ЕАЭС по отдельным позициям [8].

В табл. 2 приведены отдельные позиции российских товаров, натуральные объемы экспорта по которым увеличились в 2015 г., а стоимость данных товаров упала по сравнению с 2014 г. в долларовом эквиваленте. Товарных групп, по которым произошло резкое увеличение экспорта в натуральных показателях достаточно много, в табл. 2 попала часть товаров, по которым параллельно происходит снижение таможенных тарифов.

Таблица 2

Объемы экспортных поставок отдельных позиций товаров из России в государства-члены ЕАЭС в 2015 г. [8]*

[Volume of exports of certain items of goods from Russia in EAEU member states in 2015 [8]*]

Наименование товара	Страна-импортер	Единица измерения	Количество	Стоимость долл. США	В % к объему в 2014 г.	В % к стоимости в 2014 г.
Галька, гравий, щебень	Все страны ЕАЭС	т	585 525	9 937 411	в 2,2 раза	–5,16
Вакцины, сыворотки из крови, кровь	Все страны ЕАЭС	т	2 754	61 517 822	в 2 раза	–31,57
Замазки, шпатлевки	Беларусь	т	13 155	5 781 477	в 2 раза	–15,15
Тара пластмассовая	Все страны ЕАЭС	т	32 069	77 049 822	+1,9	–17,75
Верхняя одежда женская текстильная	Все страны ЕАЭС	шт.	510 678	19 317 679	+1,7	–23,78
Двигатели внутреннего сгорания с искровым зажиганием	Все страны ЕАЭС	тыс. шт.	29	5 115 885	в 2,4 раза	–45,74
Насосы жидкостные	Беларусь	тыс. шт.	348	18 412 061	в 2,4 раза	–34,30
Части к машинам и устройствам	Казахстан	т	20 002	25 913 854	в 2,5 раза	–38,87
Подшипники	Казахстан	тыс. шт.	20 646	10 605 287	в 9,7 раза	–32,98
Транспортные средства, предназначенные для ремонта, технического обслуживания железнодорожных или трамвайных путей	Все страны ЕАЭС	шт.	282	5 000 572	в 5,2 раза	–66,63
Прицепы и полуприцепы	Казахстан	тыс. шт.	39	18 323 691	в 2 раза	–40,67

*Составлено авторами на основе данных Евразийской экономической комиссии за 2015 г.

Следует отметить, что анализировать влияние таможенных тарифов на увеличение объемов экспорта товаров из стран ЕАЭС пока еще рано, так как приходится сталкиваться с отложенным эффектом реализации тарифной политики. Отложенные эффекты реализации экономических мер были открыты в XX в. экономистом Милтоном Фридманом. То есть чтобы увидеть результаты того или иного решения в области изменения экономического механизма, необходимо, чтобы прошло определенное время. Временной лаг может быть краткосрочным (6–8 месяцев) или длительным (до 2-х лет).

Довольно трудно оценить влияние отдельно тарифного регулирования на увеличение объемов экспорта в натуральном выражении между странами ЕАЭС, но абсолютно точно, что снижение тарифных барьеров увеличивает объемы экспорта товаров в натуральном выражении. До тех пор пока экономики стран ЕАЭС перестанут ощущать на себе эффекты санкций против России и падения сырьевых рынков, оценивать влияние исключительно тарифной политики на увеличение объемов экспорта будет сложно [9].

Меры, направленные на снижение тарифов в целом согласовываются с промышленной политикой ЕАЭС. Особенно это заметно на примере изделий легкой промышленности Основная проблема на этом рынке заключается в низкой доле отечественной продукции и сложностях при импортозамещении. Конкурировать с Китаем по данному направлению достаточно сложно, тем не менее, девальвация национальных валют стран ЕАЭС уменьшила возможности для импорта продукции легкой промышленности из Китая и других азиатских стран, создав потенциал роста отечественных промышленных предприятий. На рынке ЕАЭС на долю текстильных товаров приходится 74 %, а на изделия из кожи и обувь – 26 % рынка. При том, что доля отечественной продукции в среднем по отрасли составляет 34 % [3]. Уменьшение таможенных тарифов должно способствовать успешному запуску программы кооперационного сотрудничества предприятий легкой промышленности. Менее 1 % предприятий легкой промышленности стран ЕАЭС готово к кооперационному сотрудничеству (1 предприятие из 41 в Армении, 2 предприятия из 1824 в Беларуси, 2 предприятия из 128 в Кыргызстане, 2 предприятия из 29085 в России), но снижение тарифов на продукцию, которая используется в производстве изделий легкой промышленности и сами изделия, является одним из способов активизации кооперационных связей между предприятиями легкой промышленности стран ЕАЭС. Поэтому актуальным является вопрос снижения таможенных тарифов не просто на все группы товаров, а на товары, которые используются при производстве изделий с высокой добавленной стоимостью для достижения максимальной экономической эффективности.

В рамках ЕАЭС были созданы особые тарифные преференции, которые призваны освобождать от уплаты ввозных таможенных пошлин или частично снижать ставки в отношении товаров, которые происходят из стран, образующих с Союзом зону свободной торговли. Также тарифные преференции созданы для освобождения или ограничения таможенных ставок на товары из развивающихся стран. Тем самым, ЕАЭС способствует не только успешному функционированию экономической системы развивающихся стран, но и производить насыщение недорогими товарами из стран со свободной торговлей с государствами-членами ЕАЭС.

Управление и регулировка таможенных тарифов в рамках существования Евразийского экономического союза является крайне важным фактором осуществления стабилизации и создания стратегического планирования национальной экономики и развития национальной промышленности. Установление таможенных тарифов, которые способны поддерживать развитие экономической системы Российской Федерации является стратегически важным объектом управления.

На данный момент, экономическую политику России по отношению к регулированию таможенных тарифов можно назвать благоприятной для развития промышленного потенциала отечественных предприятий отдельных отраслей. Однако данная ситуация вызвана не только таможенным регулированием, но и конъюнктурными факторами в целом (снижение покупательной способности рубля, ограничение на ввоз отдельных товаров и прочее). Что увеличивает спрос на продукцию стран участниц ЕАЭС не за счет повышения конкурентоспособности продукции этих стран, а за ограничения возможность приобретать продукцию других стран. Таким образом, таможенное регулирование безусловно оказывает положительный эффект на развитие торговли между странами ЕАЭС, за счет снижения (или снятия таможенных пошлин), упрощения таможенных процедур, что в конечном счете сказывается на конечной цене ввозимой продукции. Однако для полноценной интеграции необходимо повышать качественные характеристики товаров стран ЕАЭС, за счет модернизации действующих производств, открытия новых производственных направлений, внедрения современных технологий.

Во главе с Евразийской экономической комиссией было принято решение о снижении ставок ввозных таможенных пошлин на территории Евразийского экономического союза. Данное решение было принято на заседании Евразийской экономической комиссии в связи с обязательствами Российской Федерации перед Всемирной торговой организацией, что представляет собой экономическую важность для ЕАЭС ввиду уменьшения таможенных тарифов.

К примеру, пошлины на духи и туалетную воду упадут с 8,6 до 6,5 %, на бытовые морозильники и микроволновки – с 14 до 12 %, на некоторые виды форели и лосося – с 5,8 до 4,4 %, на ряд вин с защищенным наименованием происхождения («Венето», «Божоле», «Бордо» и т. д.) – с 14,4 до 12,5 %. Также в перечне конфеты, сладости, некоторые виды автомобилей. Это приведет к естественному импортозамещению.

Всего же изменения в Едином таможенном тарифе затронут 1780 позиций (из 12 тысяч), ставки по ним сократятся в среднем на 1–2 %. В результате средневзвешенная ставка Единого таможенного тарифа, по предварительным оценкам, снизится до 5,2–5,3 % от таможенной стоимости (с 5,43 % от итогам 2015 года). Решения вступают в силу с 1 сентября [10].

Создание ЕТТ в рамках ЕАЭС способствует развитию торговых отношений между государствами-членами и уменьшению средневзвешенной ставки, что постепенно приведет к стабилизации структуры экономической системы, как Российской Федерации, так и других стран. На данный момент не представляется возможным утверждение, что корреляция будет в положительной динамике с ходом торговых отношений, однако начало для развития успешности экономической интеграции положено. За полтора года существования ЕАЭС в государствах-членах созданы предпосылки для появления экономической стабильности и развития отечественных промышленных предприятий, ориентированных на внешнеторговые отношения. Таможенные тарифы ЕАЭС в среднесрочной перспективе должны быть способны подстраиваться под экономическую ситуацию в международных финансовых отношениях. Такое гибкое состояние будет способствовать успешному развитию государств-членов ЕАЭС.

Заключение

Таким образом, таможенные тарифы Евразийского экономического союза являются действенным инструментом развития отечественных промышленных предприятий, что делает их объектом стратегического планирования развития экономики государств-членов, входящих в данную экономическую интеграцию. Следовательно, таможенные тарифы являются методом регулирования национальной экономики и отражением правильности проведения стратегического планирования со стороны Министерства экономического развития РФ. По мнению авторов, сегодняшние тенденции регулирования внешней торговли за счет таможенных тарифов, безусловно, являются положительным индикатором развития стран ЕАЭС на пути снятия торговых барьеров и дальнейшей экономической интеграции. Стоит отметить, что в 2016 году произошло снижение ставок пошлин в отношении товаров легкой промышленности (в среднем с 12,4 до 11,7 %), но даже после снижения ставка остается на достаточно высоком уровне. Так по соглашению ВТО ставка на ввоз товаров легкой промышленности должна составлять не более 7,5 %.

Таможенное регулирование является существенным рычагом воздействия на развитие приоритетных отраслей российской промышленности, однако данный механизм не отменяет необходимость качественно увеличивать конкурентоспособность российской продукции на внешнем рынке. Ярким примером могут быть такие товары легкой промышленности как искусственные вискозные волокна и текстурированные полипропиленовые нити. Так как в ЕАЭС наблюдается нехватка собственных мощностей по производству данных видов сырья, то и таможенно-тарифное регулирование в этом направлении не окажет положительного эффекта. В данном случае, необходима реализация инвестиционных проектов в рамках государственно-частного партнерства для поддержки приоритетных производственных направлений российской экономики.

Таким образом, снижение таможенных тарифов является важным, но не единственным инструментом стимулирования приоритетных направлений промышленных предприятий стран-членов ЕАЭС. В процессе его применения, безусловно, будет происходить развитие стран ЕАЭС благодаря созданию свободной экономической зоны. Но для развития экономической стабильности государств-членов ЕАЭС и качественной конкурентоспособности промышленных предприятий данных стран, необходи-

мо применение более широкого набора механизмов экономического стимулирования.

Библиографический список

1. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015)

2. Аналитическая записка «Об итогах внешней торговли товарами Таможенного союза и Единого экономического пространства. Январь-июнь 2016 года. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/express/November2016.pdf (дата обращения: 16.06.2016).

3. Промышленная политика ЕАЭС: от создания к первым результатам / под ред. С.С. Сидорского). М., 2015. С. 69 (110 с.). http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/промышленность%20русск%20small.pdf (дата обращения: 20.01.2017).

4. *Тесля Я.А.* Таможенные тарифы как инструмент регулирования ВЭД // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 12. URL: http://ekonomika.snauka.ru/2013/12/3582 (дата обращения 16.06.2016).

5. *Леонова Т.М., Немкович А.В.* Повышение эффективности деятельности производственных компаний при осуществлении экспортных операций // Экономика. Бизнес. Право. 2014. № 3. С. 25–32.

6. Россия с сегодняшнего дня официально вступает в ВТО // РБК. Дата публикации 22.08.2012. URL: http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20120822000024.shtml (дата обращения 16.06.2016).

7. *Солопов А.В.* Таможенно-тарифное регулирование ЕАЭС в рамках многосторонней торговой системы // Евразийский молодежный портал. Дата публикации: 12.06.15. URL: http://emip.ru/?p=3243 (дата обращения 16.06.2016).

8. Евразийская Экономическая Комиссия. Статистика внешней и взаимной торговли. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/Pages/default.aspx (дата обращения 16.06.2016).

9. *Немкович А.В.* Проблемы функционирования Таможенного союза в условиях экономических санкций / Материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. «Образование и наука в современных условиях». Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. № 4(9). С. 222–227.

10. Страны ЕАЭС снижают таможенные пошлины на 1780 товаров // Российская газета – Федеральный выпуск № 6972(104). URL: https://rg.ru/2016/05/16/strany-eaes-sniziat-tamozhennye-poshliny-pochti-na-2-tysiachi-tovarov.html (дата обращения: 16.06.2016).

11. Таможенная служба Российской Федерации в 2016 году. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=23169:-1-2016-&catid=55:2011-01-24-16-40-26 (дата обращения: 16.06.2016).

12. Евразийская экономическая комиссия за 2015 г. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/intra/Pages/2015/12.aspx (дата обращения 16.06.2016).

13. *Барковский А.Н.* Модели внешнеэкономических связей СНГ и их влияние на интеграционные процессы в Содружестве. М.: Финансовая акад. при Правительстве РФ, 2003. 90 с.

14. *Ананко В.* Ямал – Беларусь – Западная Европа (интервью Гаевского В., директора проектов ЗАО «Газпроминжиниринг») // Нефтегазовая вертикаль. 2005. № 18. С. 44–46.

15. *Анисимов А.М.* Евразийский Валютный Союз – как составная интеграционная цель ЕврАзЭС и перспективная задача строительства Евразийского Союза. Первый экономический форум ЕврАзЭС. М.: Интеграция, бизнес, прогресс, 2003.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2016, no. 4, October–December, pp. 307–313
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

The tariff regulation of foreign trade as a tool for stabilizing the activity of the Russian industrial enterprises in the framework of the EAEC

A.V. Nemkovich – nemkovich@bk.ru
St. Petersburg State University of Economics, Accounting and Analysis Department, 21 Sadovaya Str., St. Petersburg 191023, Russia

Abstract. The article presents a study on the economic significance of the EAEC for the industrial enterprises of the Russian Federation. The relevance of the study is to analyze the possibilities of using instruments of tariff regulation in the framework of the EAEC in order to stimulate economic efficiency of industrial enterprises through the development of export-import operations between the member countries of the Eurasian Economic Union in terms of economic sanctions. Tariff regulation in favor of one of the measures aimed at the stabilization and development of foreign trade activity in the conditions of crisis tendencies, manifested in the economies of EAEC countries. At the same time, the management tools of customs policy is important not only from the point of view of the national economy of the Russian Federation, at its different levels, but also in terms of the strategy of deeper regional integration of the member countries of EAEC. As a result of the research, the author comes to a conclusion about the

economic feasibility and efficiency of tariff regulation of foreign trade in the territory of the EAEC. This tool stimulates the development of domestic industry, which makes the customs and tariff regulation subject to the strategic planning of economic development of Member States included in this economic integration. According to the author, a further reduction of customs tariffs will lead to the development of EAEC countries through the establishment of free economic zones that will promote economic stability of the Member States EAEC and most competitive industries of these countries.

Keywords: customs union, Russia, Kazakhstan, Belarus, Kyrgyzstan, Armenia, profits, import goods, customs regulations, foreign trade barriers, tariffs, tariff rate

References

1. Treaty on the Eurasian Economic Union (signed in Astana 05.29.2014). Ed. From 05.08.2015. (In Russ.)

2. Policy Paper «Results of foreign trade in goods of the Customs Union and Common Economic Space. January–June 2016. Available at: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/express/November2016.pdf (accessed: 16.06.2016). (In Russ.)

3. EAEC Industrial policy: from the creation of the first results. Ed. S.S. Sidorsky. Moscow, 2015. P. 69. Available at: http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/промышленность%20русск%20small.pdf (accessed: 01.20.2017). (In Russ.)

4. Teslya J.A. Customs tariff regulation of foreign trade activities as a tool // Economy and management of innovative technologies. 2013. No. 12. Available at: http://ekonomika.snauka.ru/2013/12/3582 (accessed: 16.06.2016). (In Russ.)

5. Leonova T.M., Nemkovich A.V. Increasing the efficiency of production companies with export operations. *Economy. Business.* Right. 2014. No. 3. Pp. 25–32. (In Russ.)

6. Russia today formally enters the WTO. *RBC.* Publication Date 22.08.2012. Available at: http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20120822000024.shtml (accessed: 16.06.2016). (In Russ.)

7. Solopov A.V. Customs tariff regulation EAEC in the multilateral trading system. *Eurasian Youth Portal.* Publication date: 06.12.15. Available at: http://emip.ru/?p=3243 (accessed: 16.06.2016). (In Russ.)

8. The Eurasian Economic Commission. Statistics of external and mutual trade. Available at: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/Pages/default.aspx (accessed: 16.06.2016). (In Russ.)

9. Nemkovich A.V. Problemy funktsionirovaniya Tamozhennogo soyuza v usloviyakh ekonomicheskikh sanktsii [The problems of the Customs Union under the conditions of economic sanctions]. *Materialy IX Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. «Obrazovanie i nauka v sovremennykh usloviyakh» = IX Intern. materials. scientific-practical. conf. «Education and Science in modern conditions».* Cheboksary: TsNS «Interaktiv plyus», 2016. No. 4(9). Pp. 222–227. (In Russ.)

10. Strany EAES snizhayut tamozhennye poshliny na 1780 tovarov [The countries of the EAEC reduce customs duties on 1,780 goods]. *Rossiiskaya gazeta* – Federal Issue number. 6972 (104). Available at: https://rg.ru/2016/05/16/strany-eaes-sniziat-tamozhennye-poshliny-pochti-na-2-tysiachi-tovarov.html (accessed: 16.06.2016). (In Russ.)

11. *Tamozhennaya sluzhba Rossiiskoi Federatsii v 2016 godu* [Customs Service of the Russian Federation in 2016]. Available at: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=23169:-1-2016-&catid=55:2011-01-24-16-40-26 (accessed: 16.06. 2016). (In Russ.)

12. *Evraziiskaya ekonomicheskaya komissiya za 2015 g.* [Eurasian Economic Commission for 2015]. Available at: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/intra/Pages/2015/12.aspx (accessed: 06.16.2016). (In Russ.)

13. Barkovskii A.N. *Modeli vneshneekonomicheskikh svyazei SNG i ikh vliyanie na integratsionnye protsessy v Sodruzhestve* [Models of foreign economic relations of the CIS and their impact on integration processes in the Commonwealth]. Moscow: Finansovaya akad. pri Pravitel'stve RF, 2003. 90 p. (In Russ.)

14. Ananko V. Yamal – Belarus – Western Europe (W. Gajewski interview, Director of CJSC «Gazprominzhiniring» projects). *Neftegazovaya vertikal = Oil and Gas Vertical*. 2005. No. 18. Pp. 44–46. (In Russ.)

15. Anisimov A.M. *Evraziiskii Valyutnyi Soyuz - kak sostavnaya integratsionnaya tsel' EvrAzES i perspektivnaya zadacha stroitel'stva Evraziiskogo Soyuza*. Pervyi ekonomicheskii forum EvrAzES [Eurasian Monetary Union – as an integral objective of the integration of the EurAsEC and promising task of building a Eurasian Union. First EurAsEC economic forum]. Moscow: Integratsiya, biznes, progress, 2003. (In Russ.)

Information about author: Postgraduate Student.

УДК 338.45 DOI: 10.17073/2072-1633-2016-4-314-318

Барьеры стратегического группирования конкурентов в производственной сфере

© 2016 г. Н.А. Савельева, Ю.И. Вербин, В.И. Шаповалов*

В статье обозначены потенциальные барьеры стратегического группирования конкурентов применительно к условиям одного из отраслевых рынков производственной сферы – перо-пухового производства. С этой целью осуществлено пилотное тестирование руководителей и ведущих специалистов данной сферы. Поскольку для определения стратегических групп конкурентов следует применять небольшое число барьеров стратегического группирования конкурентов, выявлены наиболее значимые барьеры стратегического группирования конкурентов применительно к условиям функционирования предприятий сферы перо-пухового производства. В их числе – уровень качества продукции, размер предприятия, уровень диверсификации производства, оснащенность современным оборудованием переработки сырья, уровень качества покровных материалов, уровень цен, уровень качества используемого сырья, широта ассортимента продукции, уровень технологии производства, уровень квалификации персонала. Отсев незначимых барьеров стратегического группирования осуществлен посредством применения способа экспертных оценок, а именно, процедуры ранжирования. Установлены относительные веса важности барьеров стратегического группирования конкурентов на обозначенном отраслевом рынке. Опираясь на выделенные барьеры, следует осуществлять стратегическую сегментацию конкурентов отраслевого рынка перо-пухового производства. Это позволит более четко определить непосредственных конкурентов для предприятий данной сферы и правильно сформировать стратегию их конкурентной борьбы.

Ключевые слова: стратегические группы конкурентов, сегментирование конкурентов, барьеры, отраслевой рынок производства

Подход стратегического сегментирования конкурентов был предложен М. Портером [1]. Он исходит из предположения, что конкуренция предприятий целой отрасли – это достаточно абстрактная категория. В рамках отрасли может быть большое множество компаний, имеющих разные интересы, а также стратегические установки. Известным исследователем в области конкурентоспособности М. Портером был предложен некий промежуточный уровень между фирмами и отраслью в целом – стратегические группы конкурентов. При этом, под стратегической группой конкурентов М. Портер рассматривает группу фирм и организаций отрасли, которые используют одинаковые или схожие стратегии и при этом конкурируют, как правило, на одной и той же как ресурсной, так и товарной базах [2].

Формируются стратегические группы конкурентов на базе выделения барьеров, отделяющих одну стратегическую группу компаний от другой. Общепринято, что для выявления стратегических групп конкурентов нужно применять небольшое количество барьеров [3–8]. В зависимости от особенностей отрасли, данные барьеры могут достаточно существенно отличаться [9]. Барьеры стратегического группирования могут изменяться и в пределах одной отрасли в динамике [10–13].

Предметом исследования в настоящей статье было выделение ключевых барьеров стратегического группирования конкурентов сферы перо-пухового производства.

В целях выделения потенциальных барьеров сегментирования конкурентов в сфере перо-пухового производства нами осуществлено пилотное тестирование руководителей и ведущих специалистов данной сферы.

Были выявлены 20 потенциальных барьеров, которые включали:

а1. Уровень качества продукции.

а2. Размер предприятия.

а3. Уровень диверсификации производства.

а4. Удобство месторасположения по отношению к потребителю.

а5. Оснащенность современным оборудованием переработки сырья.

а6. Уровень качества покровных материалов.

а7. Уровень цен.

а8. Уровень качества используемого сырья.

а9. Широта ассортимента продукции.

* Савельева Н.А. – д-р экон. наук, проф., зав. каф. «Менеджмент», sochi-nelli@yandex.ru; Вербин Ю.И. – канд. экон. наук, доц., каф. «Финансы, кредит и мировая экономика», verbinui@mail.ru; Шаповалов В.И. – д-р экон. наук, проф., каф. «Административное управление и региональная экономика», shapovalov_vi@mail.ru

ФГБОУ ВО Сочинский государственный университет, 354003, Сочи, ул. Пластунская, д. 94.

а10. Экспортоориентированность предприятия.
а11. Уровень технологии производства.
а12. Уровень квалификации персонала.
а13. Уровень автоматизации и механизации производства.
а14. Гибкость ценовой политики.
а15. Уровень дизайна продукции и упаковки.
а16. Уровень закупочной логистики.
а17. Уровень сбытовой логистики.
а18. Удобство месторасположения по отношению к источникам сырья.
а19. Уровень маркетинговой поддержки производства.
а20. Развитость в регионе специализированной отраслевой инфраструктуры.

Ввиду того, что для определения стратегических групп конкурентов следует применять небольшое число барьеров стратегического группирования конкурентов, предстояло выявить наиболее значимые барьеры стратегического группирования конкурентов применительно к условиям функционирования предприятий сферы перо-пухового производства.

Посредством применения способа экспертных оценок, а именно, процедуры ранжирования, нами осуществлен отсев незначимых барьеров стратегического группирования.

Относительные веса важности барьеров определены по формуле [9, 14]:

$$\gamma_i = \frac{mn - S_i}{0{,}5mn(n-1)},$$

где n – число потенциальных барьеров стратегического группирования конкурентов; m – число экспертов, принявших участие в опросе; S_i – сумма рангов для i-того барьера стратегического группирования конкурентов.

Относительные веса важности потенциальных барьеров стратегического группирования конкурентов отраслевого рынка перо-пухового производства представлены в **табл. 1.**

Далее были выявлены n_0 наиболее существенных, для которых:

$$\gamma_i > \frac{1}{n},$$

где n – число потенциальных барьеров стратегического группирования конкурентов.

В нашем случае, пороговое значение относительного веса важности барьера стратегического группирования конкурентов составило 0,05 (1/20).

Наиболее значимыми оказались 10 барьеров стратегического группирования конкурентов:

а1. Уровень качества продукции.
а2. Размер предприятия.
а3. Уровень диверсификации производства.
а5. Оснащенность современным оборудованием переработки сырья.
а6. Уровень качества покровных материалов.
а7. Уровень цен.
а8. Уровень качества используемого сырья.
а9. Широта ассортимента продукции.
а11. Уровень технологии производства.
а12. Уровень квалификации персонала.

Нормированные относительные веса важности наиболее значимых барьеров стратегического группирования конкурентов определены по формуле [8]:

$$\gamma_i = \frac{mn - S_{i0}}{mnn_0 - \sum_{i=1}^{n_0} S_{i0}},$$

где n_0 – количество наиболее значимых барьеров стратегического группирования конкурентов; S_{i0} – сумма рангов i-го оставленного барьера стратегического группирования конкурентов.

Нормированные относительные веса важности наиболее значимых барьеров стратегического группирования конкурентов отраслевого рынка перо-пухового производства представлены в **табл. 2.**

Таблица 1

Относительные веса важности потенциальных барьеров стратегического группирования конкурентов отраслевого рынка перо-пухового производства

[Relative the weight of importance of potential barriers of strategic grouping of competitors of the branch market a feather-down production]

Наименование барьера	Относительный вес важности, доли единицы
а1. Уровень качества продукции	0,091
а2. Размер предприятия	0,072
а3. Уровень диверсификации производства	0,050
а4. Удобство месторасположения по отношению к потребителю	0,015
а5. Оснащенность современным оборудованием переработки сырья	0,071
а6. Уровень качества покровных материалов	0,067
а7. Уровень цен	0,063
а8. Уровень качества используемого сырья	0,073
а9. Широта ассортимента продукции	0,055
а10. Экспортоориентированность предприятия	0,027
а11. Уровень технологии производства	0,084
а12. Уровень квалификации персонала	0,070
а13. Уровень автоматизации и механизации производства	0,014
а14. Гибкость ценовой политики	0,043
а15. Уровень дизайна продукции и упаковки	0,019
а16. Уровень закупочной логистики	0,027
а17. Уровень сбытовой логистики	0,027
а18. Удобство месторасположения по отношению к источникам сырья	0,038
а19. Уровень маркетинговой поддержки производства	0,047
а20. Развитость в регионе специализированной отраслевой инфраструктуры	0,048

Таблица 2

Нормированные относительные веса важности наиболее значимых барьеров стратегического группирования конкурентов на отраслевом рынке перо-пухового производства

[Rated relative the weight of importance of the most significant barriers of strategic grouping of competitors in the branch market a feather-down production]

Наименование барьера	Относительный вес важности, доли единицы
а1. Уровень качества продукции	0,131
а2. Размер предприятия	0,104
а3. Уровень диверсификации производства	0,072
а5. Оснащенность современным оборудованием переработки сырья	0,102
а6. Уровень качества покровных материалов	0,096
а7. Уровень цен	0,090
а8. Уровень качества используемого сырья	0,105
а9. Широта ассортимента продукции	0,079
а11. Уровень технологии производства	0,121
а12. Уровень квалификации персонала	0,100

Согласованность мнений экспертов установлена с использованием коэффициента конкордации [15]:

$$W = \frac{12\sum_{i=1}^{n}(Si - \overline{S})^2}{m^2(n^3 - n) - m\sum_{h=1}^{m}T_h}$$

$$T_h = \sum_{j=1}^{u}(t_h^3 - t_h)$$

$$\overline{S} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}Si = 0{,}5m(n+1),$$

где T_h – параметр связанных рангов, имеющихся в h-й ранжировке; u – количество групп одинаковых рангов, имеющихся в h-й ранжировке; t_h – количество одинаковых рангов в j-й группе равных рангов при ранжировке h-экспертом; m – число экспертов; n – количество барьеров стратегического группирования конкурентов.

Величина коэффициента конкордации составила 0,6386. Коэффициент конкордации изменяется в интервале от нуля до единицы. При этом, согласованность экспертов считается: удовлетворительной при условии $W \geq 0{,}5$; хорошей при условии $W \geq 0{,}7$; и полной при условии $W \geq 1$. В данном случае, согласованность оценок экспертов является удовлетворительной.

Определение надежности коэффициента конкордации выполнена с испольлзованием критерия c^2 [9]:

$$c^2 = Wm(n-1).$$

Нормативное значение критерия c^2 для случая 5%-го уровня весомости при числе степеней свободы, равном 9 ($v = n - 1 = 20 - 1 = 19$), составило 24,7. $c^2_{\text{расч}} = 242$, что больше нормативной величины данного критерия. Следовательно, имеем существенную согласованность ранговых оценок экспертов. Следовательно, результатам проведенной экспертизы можно доверять и использовать в дальнейшем процессе сегментирования конкурентов на отраслевом рынке перо-пухового производства.

Таким образом, нами были выделены ключевые барьеры стратегического группирования конкурентов применительно к сфере перо-пухового производства. Опираясь на данные барьеры, следует осуществлять стратегическую сегментацию конкурентов данного отраслевого рынка. Это позволит более четко определить непосредственных конкурентов для предприятий данной сферы перо-пухового произоводства и правильно сформировать стратегию конкурентной борьбы.

Библиографический список

1. *Портер М.* Конкуренция / пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. 495 с.

2. *Пешкова М.Х., Савон Д.Ю.* Механизм государственно-частного партнерства при эколого-экономической оценке техногенных минеральных объектов // Горный журнал. 2016. № 10. С. 37–41. DOI: 10.17580/gzh.2016.10.07

3. *Жолобова Ю.С., Кущий Н.А., Савон Д.Ю., Сафронов А.Е.* Минимизация воздействия на окружающую среду при применении новых технологий обогащения углей и утилизации отходов добычи // Горный журнал. 2016. № 5. С. 109–112. DOI: 10.17580/gzh.2016.05.18

4. *Костюхин Ю.Ю., Жданкин Н.А., Ларионова И.f., Рожков И.М., Савон Д.Ю., Скрябин О.О., Шилов О.В., Зайцев И.М., Степанюк Н.Б., Трофимова Н.А.* Императивы эффективности производства: монография / под ред. Ю.Ю. Костюхина, Д.Ю. Савон. М.: Изд. дом МИСиС, 2016. 91 с.

5. *Пешкова М.Х., Шульгина О.В.* Экономический механизм управления стоимостью угольных компаний в условиях неопределённости конъюнктуры рынка // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2012. № S1. С. 228–241.

6. *Пешкова М.Х., Шульгина О.В.* К вопросу о вероятностной оценке стоимости горных компаний // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2012. № 12. С. 297–302.

7. *Пешкова М.Х., Шульгина О.В.* Оценка инвестиционной привлекательности инвестиционных проектов компаний минерально-сырьевого комплекса // Экономика в промышленности. 2015. № 1. С. 65–69. DOI: 10.17073/2072-1633-2015-1-65-69

8. *Пешкова М.Х., Шульгина О.В.* Современные методы оценки инвестиционной привлекательности компаний минерально-сырьевого комплекса //

Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2015. № S1. С. 193–208.

9. *Саати Т.* Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993. 153 с.

10. *Савельева Н.А., Терехова Е.В.* Конкурентоспособность предприятий сферы услуг строительного дизайна: монография. Ростов-на-Дону: Институт архитектуры и искусств ЮФУ, 2010. 184 с.

11. *Савельева Н.А., Козлова Е.И.* Стратегическое управление конкурентоспособностью предприятия: монография. Ростов-на-Дону: Издательский центр ДГТУ, 2010. 192 с.

12. *Савельева Н.А., Хлопенко О.В.* Стратегическое управление конкурентоспособностью предприятий розничной торговли // Известия Сочинского государственного университета. 2012. № 4(22). С. 119–126.

13. *Савон Д.Ю., Тибилов Д.П.* Управление инвестиционной деятельностью предприятия в области охраны окружающей среды и экологической безопасности отходообразующего производства угольной отрасли // Горный журнал. 2014. № 12. С. 31–35.

14. *Skufina T.P., Samarina V.P., Krachunov H., Savon D.Y.* Problems of Russia's arctic development in the context of optimization of the mineral raw materials complex use // Eurasian mining. 2015. N 2(24). P. 18–21.

15. *Терехова Е.В., Савельева Н.А.* Стратегическое сегментирование конкурентов на примере сферы услуг строительного дизайна // Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 2-2. С. 100–105.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2016, no. 4, October–December, pp. 314–318
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

Barriers strategic competitors grouping in the industrial sector

N.A. Saveleva – sochi-nelli@yandex.ru, ***Yu.I. Verbin*** – verbinui@mail.ru, ***V.I. Shapovalov*** – shapovalov_vi@mail.ru
Sochi State University, 94 Plastunskaya Str., Sochi 354003, Russia

Abstract. In article potential barriers of strategic grouping of competitors with reference to conditions of one of the branch markets of industrial sphere - a manufacture feather-down are designated. Pilot testing of heads and leading experts of the given sphere is with that end in view carried out. As it is necessary to apply a small number of barriers of strategic grouping of competitors to definition of strategic groups of competitors the most significant barriers of strategic grouping of competitors with reference to operating conditions of the enterprises of sphere a manufacture feather-down are revealed. Among them production degree of quality, the size of the enterprise, level of a diversification of manufacture, equipment the modern equipment of processing of raw materials, a degree of quality of integumentary materials, a price level, a degree of quality of used raw materials, width of assortment of production, a manufacture technological level, a personnel skill level. Elimination of insignificant barriers of strategic grouping is carried out by means of application of a way of expert estimations, namely ranging procedure. Are established relative weight of importance of barriers of strategic grouping of competitors in the designated branch market. Leaning against the allocated barriers it is necessary to carry out strategic segmentation of competitors of the branch market a manufacture feather-down. It will allow to define more accurately direct competitors for the enterprises of the given sphere and correctly to generate strategy of their competitive struggle.

Keywords: strategic groups of competitors, segmentation of competitors, barriers, the branch market a manufacture feather-down.

References

1. Porter M. *Konkurentsiya* [Competition]. Moscow: Publishing House «Vil'yams», 2000. 495 p. (In Russ.)

2. Peshkova M.Kh., Savon D.Yu. Mechanism of the government and private business partnership in ecological-and-economic appraisal of mining waste. *Gornyi Zhurnal = Mining Journal*. 2016. No. 10. Pp. 37–41. (In Russ.). DOI: 10.17580/gzh.2016.10.07

3. Zholobova Yu.S., Kushchiy N.A., Savon D.Yu., Safronov A.E. Minimization of ecological impact by application of new technologies of coal preparation and mining waste disposal. *Gornyi Zhurnal = Mining Journal*. 2016. No. 5. Pp. 109–112. (In Russ.). DOI: 10.17580/gzh.2016.05.18

4. Kostyukhin Yu.Yu., Zhdankin N.A., Larionova I.S., Rozhkov I.M., Savon D.Yu., Skryabin O.O., Shilov O.V., Zaitsev I.M., Stepaniuc N.B., Trofimova N.A. *Imperativy effektivnosti proizvodstva* [The imperatives of production efficiency]. Moscow: Publishing House MISiS, 2016. 91 p. (In Russ.)

5. Peshkova M.Kh., Shulgina O.V. The economic mechanism of management in cost of the coal companies in the conditions of uncertainty of market condition. *Gorny Informatsionno-Analiticheskiy Byulleten (nauchno-teknicheskii zhurnal) = Mining Informational and Analytical Bulletin (scientific and technical journal)*. 2012. No. S1. Pp. 228–241. (In Russ.)

6. Peshkova M.Kh., Shulgina O.V. To the question of probabilistic assessment of the value of mining companies. *Gorny Informatsionno-Analiticheskiy Byulleten (nauchno-teknicheskii zhurnal) = Mining Informational and Analytical Bulletin (scientific and technical journal)*. 2012. No. 12. Pp. 297–302. (In Russ.)

7. Peshkova M.K., Shul'gina O.V. Evaluation of investment attractiveness of innovative projects by mineral complex. *Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry*. 2015. No. 1. Pp. 65–69. (In Russ.). DOI:10.17073/2072-1633-2015-1-65-69

8. Peshkova M.K., Shulgina O.V. Modern methods of evaluation of investment attractiveness of companies of mineral complex. *Gorny Informatsionno-Analiticheskiy Byulleten (nauchno-teknicheskii zhurnal) = Mining Informational and Analytical Bulletin (scientific and technical journal)*. 2015. No. S1. Pp. 193–208. (In Russ.)

9. Saatti T. *Prinyatie reshenii. Metod analiza ierarkhii* [Decision-making. A method of the analysis of hierarchies]. Moscow: Radio i svyaz, 1993. 153 p. (In Russ.)

10. Saveleva N.A., Terekhova E.V. *Konkurentosposobnost' predpriyatii sfery uslug stroitel'nogo dizaina* [Competitiveness of the enterprises of sphere of services of building design]. Rostov-on-Don: Institute of Architecture and Arts of SFedU, 2010. 184 p. (In Russ.)

11. Saveleva N.A., Kozlova E.I. *Strategicheskoe upravlenie konkurentosposobnost'yu predpriyatiya* [Strategic management of competitiveness of the enterprise]. Rostov-on-Don: Publishing Center DGTU, 2010. 192 p. (In Russ.)

12. Saveleva N.A., Hlopenko O.V. Strategic management of retail enterprises competitiveness. *Izvestiya Sochinskogo gosudarstvennogo universiteta*. 2012. No. 4(22). Pp. 119–126. (In Russ.)

13. Savon D.Yu., Tibilov D.P. Environmental defence and ecological safety investment management at waste-generating plants in coal industry. *Gornyi Zhurnal = Mining Journal*. 2014. No. 12. Pp. 31–35. (In Russ.)

14. Skufina T.P., Samarina V.P., Krachunov H., Savon D.Y. Problems of Russia's arctic development in the context of optimization of the mineral raw materials complex use. *Eurasian mining*. 2015. No. 2(24). Pp. 18–21.

15. Terekhova E.V., Saveleva N.A. Strategic segmentation of competitors on an example of sphere of services of building design. *Terra Economicus*. 2009. Vol. 7. No. 2-2. Pp. 100–105. (In Russ.)

Information about authors:
N.A. Saveleva – Dr. Sci. (Econ.), Professor of the Department of «Management», ***Yu.I. Verbin*** – Cand. Sci. (Econ.), Assistant Professor of the Department of «Finance, the credit and economic», ***V.I. Shapovalov*** – Dr. Sci. (Econ.), Professor of the Department of «Administration managerial control and regional economy».

УДК 330.322 DOI: 10.17073/2072-1633-2016-4-319-328

Практическое использование метода ускоренной оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий

© 2016 г. А.Г. Калачева*

Статья посвящена проблеме оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий. Современные методы позволяют оценить данный параметр комплексно, учитывая значимые факторы и отражая их действие в интегральном показателе. Однако учет множества частных показателей в модели сопряжен с трудоемким процессом обработки больших массивов информации при не всегда определенном наперед результате. В работе представлены результаты практического применения авторского метода отбора и оценки промышленных предприятий по показателю инвестиционной привлекательности, который обеспечивает целенаправленный поэтапный отбор объекта инвестирования среди группы предприятий. При этом, отбор и итоговая оценка проводятся с учетом требований конкретных инвесторов. Практическая реализация метода выполнена на примере группы предприятий радиоэлектронной промышленности и для трех типов инвесторов. В результате сформирован список оцениваемых предприятий, ранжированных по показателю их инвестиционной привлекательности. На основе анализа влияния частных показателей модели на величину итогового интегрального индикатора определены возможности управления инвестиционной привлекательностью путем изменения данных параметров. Оценена возможность модели по выявлению факторов, значения параметров которых являются наиболее неприемлемыми, и рациональному отбору из них наиболее пригодных для разработки необходимых корректирующих управленческих мероприятий.

Ключевые слова: промышленное предприятие, инвестиционная привлекательность, методика оценки, поэтапный отбор, интегральный показатель, рейтинг, управляющие параметры, диапазон значений

Любому промышленному предприятию, заинтересованному в привлечении внешних источников для финансирования своего развития, необходимо обладать достаточным уровнем инвестиционной привлекательности ввиду высокой конкуренции на рынке инвестиционных ресурсов. В случае низкого уровня привлекательности следует разрабатывать мероприятия, обеспечивающие его повышение.

Современные методы интегральной рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности позволяют оценить данный параметр комплексно по множеству факторов и параметров. При этом, как правило, результат представляет собой числовую величину, что дает возможность сопоставления отдельных предприятий между собой и формирования их рейтинга по уровню инвестиционной привлекательности. Использование в модели оценки множества частных показателей позволяет получить наиболее достоверный результат, но требует наличия больших массивов информации, которая не всегда является доступной, а процесс оценки группы предприятий может быть достаточно трудоемким.

На основе анализа различных подходов в области принятия инвестиционных решений, методов оценки инвестиционной привлекательности предприятий ([1–12] и других) в [13], а также обоснования и выбора существенных факторов привлекательности, нами разработана модель интегральной оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия [14]. Предложенная модель [14] обеспечивает поэтапный отбор объектов инвестирования среди группы предприятий, на каждом этапе которого обоснованно ограничивается список объектов для последующего анализа. В результате снижаются объемы трудоемких, не всегда требуемых расчетов. При этом формируется дополнительный список объектов, значения параметров инвестиционной привлекательности которых незначительно отклоняются от требований инвестора, так как интегральная оценка для них также может давать высокий результат. Отбор и итоговая оценка проводятся с учетом интересов конкретного инвестора, что обеспечивается открытым характером модели, допускающим изменение совокупности используемых показателей и их значимости, а также порядком проведения отбора в соответствии с приоритетностью критериев для инвестора. Полученная модель может использоваться для оцен-

* Ассистент каф. экономики, управления и информационных технологий, kl.ann@mail.ru
ФГАОУ ВО Южно-Уральский государственный университет (НИУ), 454080, Челябинск, просп. Ленина, д. 76.

ки инвестиционной привлекательности предприятия и сопоставления группы предприятий по данному параметру; для проведения поэтапного отбора объекта инвестирования, в наибольшей степени соответствующего требованиям инвестора; для разработки менеджментом предприятия мероприятий по управлению инвестиционной привлекательностью.

Для исследования возможностей разработанного авторского метода отбора и оценки промышленных предприятий по показателю инвестиционной привлекательности требуется проведение его практической апробации в сопоставительном анализе группы промышленных предприятий. На основе данных результатов также могут быть выявлены пути повышения инвестиционной привлекательности предприятий.

Практическая апробация разработанного метода проведена на примере предприятия ПАО «Радиозавод» (г. Кыштым Челябинской области). Данное предприятие относится к виду экономической деятельности 32.20.1 «Производство радио- и телевизионной передающей аппаратуры» и осуществляет выпуск радиоэлектронной продукции. ПАО «Радиозавод» активно внедряет проекты, связанные с выпуском новых видов продукции и услуг, модернизацией производства, в том числе, в направлении обеспечения экологической безопасности.

Разработанный метод позволяет оценить инвестиционную привлекательность данного предприятия в сравнении с другими предприятиями отрасли, а также выявить факторы, негативно влияющие на итоговый показатель, для выработки дальнейших управленческих решений. Для апробации была использована группа предприятий, относящихся к виду экономической деятельности 32.20.1: ПАО «Радиозавод», АО «Московский радиозавод «ТЕМП», АО «Рязанский Радиозавод», ОАО «Муромский радиозавод», ОАО ОмПО «Радиозавод им. А.С. Попова» (РЕЛЕРО), ОАО «Ярославский радиозавод», ОАО «Барнаульский радиозавод».

Задача заключается в формировании ранжированного списка предприятий в соответствии со значениями интегрального показателя инвестиционной привлекательности. В качестве информационного обеспечения при оценке внутренних и внешних факторов использована официальная отчетность предприятий, публикуемая в [15], данные Федеральной службы государственной статистики, Центрального Банка РФ, агентства «Эксперт РА» и т. д.

Предложенная в [14] модель оценки инвестиционной привлекательности предприятия предусматривает формирование в качестве результата интегрального показателя Y_0 на основе показателей уровня 1: инвестиционного потенциала предприятия ($X_{\text{ИП}}$), факторов риска ($X_{\text{ИР}}$) и привлекательности инвестиционного проекта ($X_{\text{ПП}}$) с помощью линейной факторной модели с весовыми коэффициентами C_{1k}. Далее рассматривается случай оценки текущего состояния предприятия, а именно, достигнутого потенциала и существующих рисков, без оценки планируемого проекта. Тогда:

$$Y_0 = C_{1\text{ИП}} X_{\text{ИП}} + C_{1\text{ИР}} X_{\text{ИР}}. \quad (1)$$

Показатели уровня 1 в свою очередь также рассчитываются на основе линейных факторных моделей L факторов с весовыми коэффициентами C_{2k}:

$$X_1 = \sum_{k=1}^{L} \left(C_{2k} X_{2k} \right). \quad (2)$$

При этом, определяющими факторами X_2 выступают отдельные составляющие инвестиционного потенциала предприятия и риска инвестирования, представляющие уровень 2 модели [14]. Показатели X_2 оцениваются с помощью линейной факторной модели на основе M характеризующих их промежуточных показателей x_{2j} (уровень 2) с весовыми коэффициентами c_{2j}. Промежуточные значения x_{2j} также в свою очередь представляют собой линейную модель на основе приведенных значений соответствующих частных показателей x_{3ji} количеством N_j с весовыми коэффициентами c_{3ji}. В итоге:

$$X_2 = \sum_{j=1}^{M} \left(c_{2j} x_{2j} \right) = \sum_{j=1}^{M} \left(c_{2j} \sum_{i=1}^{N_j} \left(c_{3ji} x_{3ji} \right) \right). \quad (3)$$

Весовые коэффициенты, применяемые в формулах (1)–(3), определяются на основе значимости соответствующих показателей для конкретного инвестора. В условиях, когда о ценности факторов не известно ничего, кроме порядка убывания их значимости, применение весовых коэффициентов Фишберна обеспечивает принятие наилучших оценочных решений. Согласно правила Фишберна, когда система N показателей проранжирована в порядке убывания их значимости, вес i-го показателя определяется [4]:

$$r_i = \frac{2(N - i + 1)}{(N + 1)N}. \quad (4)$$

При равной значимости факторов применяются равные весовые коэффициенты. В частном случае, если лицо, принимающее решение, имеет в распоряжении оценки, полученные экспертным путем, отражающие значимость факторов для конкретного предприятия или инвестора, то они могут быть использованы в качестве соответствующих весовых коэффициентов.

Все частные показатели (уровень 3), используемые в модели, приводятся к сопоставимому диапазону значений [0;1]. Для количественных показателей используются следующие формулы приведения (для показателей, имеющих прямое и обратное действие на инвестиционную привлекательность предприятия, соответственно):

$$x_{3i} = \frac{a_i - a_{i\min}}{a_{i\max} - a_{i\min}}, \; x_{3i} = \frac{(a_{i\max} - a_i)}{a_{i\max} - a_{i\min}}, \qquad (5)$$

где a_i – значение i-го частного показателя для рассматриваемого предприятия; $a_{i\max}$ и $a_{i\min}$ – базовые значения i-го частного показателя.

В качестве базовых значений $a_{i\max}$ и $a_{i\min}$ могут применяться максимальное и минимальное значения показателя среди группы сравниваемых предприятий либо установленные инвестором максимальный и минимальный приемлемые уровни показателя, например, нормативные значения. Если фактическое значение частного показателя прямого действия a_i превышает максимальный приемлемый уровень $a_{i\max}$, установленный инвестором, в качестве последнего принимается само значение a_i. Если же фактическое значение такого показателя оказывается ниже минимального приемлемого уровня $a_{i\min}$, то приведенное значение x_{3i} считается равным нулю. Для показателей обратного действия в случае, если фактическое значение a_i ниже минимального приемлемого $a_{i\min}$, оно становится минимальным базовым уровнем; при превышении максимального приемлемого уровня $a_{i\max}$ приведенное значение x_{3i} считается нулевым.

Качественным частным показателям присваивается значение (балл) в диапазоне [0;1] в соответствие с критериями оценки, которые устанавливаются индивидуально для каждого подобного показателя. При формировании окончательного значения интегрального показателя инвестиционной привлекательности предприятия Y применяется поправочный множитель K, учитывающий количество используемых для конкретного предприятия частных показателей x_{3i}:

$$Y = KY_0. \qquad (6)$$

Множитель принимает значение из диапазона [0;1], где единица означает учет при оценке всех показателей, предусмотренных моделью. Чем больше частных показателей модели будет учтено, тем выше будет итоговый результат [14]. Значение интегрального итогового показателя Y позволяет оценить инвестиционную привлекательность предприятия от нуля (привлекательность отсутствует) до единицы.

Разработанная модель может применяться при выборе наиболее инвестиционно привлекательных объектов среди группы предприятий. Процедуру подобного отбора в [14] предложено проводить поэтапно, что позволит значительно снизить объемы обрабатываемой информации, расчетов, а также исключать из дальнейшей оценки объекты, заведомо являющиеся непривлекательными для инвестора. На первом этапе отбор предприятий проводится по соответствию значений нескольких наиболее важных для определенного инвестора частных показателей модели x_{3i} (критериев). Это позволит значительно ограничить список оцениваемых объектов. На основном этапе отбор выполняется путем последовательного анализа соответствия требованиям инвестора групповых показателей X_{2i} – составляющих инвестиционного потенциала предприятия и факторов рисков (в порядке убывания их значимости). Кроме того, в [14] обосновано формирование при отборе дополнительного списка объектов, значения показателей-критериев которых незначительно отклоняются от приемлемых уровней в худшую сторону. Рекомендовано отклонение не более 15 %. Интегральная оценка данных объектов может давать высокий результат. На заключительном этапе для объектов, оставшихся в основном и дополнительном списках, вычисляются показатели уровня 1 и интегральный результат Y, на основе которого и принимается решение о выборе объекта инвестирования.

При оценке инвестиционной привлекательности для различных типов инвесторов будет отличаться соотношение значимости факторов инвестиционного потенциала предприятия $X_{\text{ИП}}$ и факторов риска $X_{\text{ИР}}$ – показателей уровня 1 модели. В связи с этим, практическая реализация методики произведена в трех вариантах:

- приоритетности показателей доходности инвестирования и уровня потенциала предприятия, в случае агрессивного типа инвестора (П > Р);
- приоритетности показателей надежности инвестирования и уровня рисков, в случае консервативного типа инвестора (П < Р);
- равной значимости данных групп факторов, умеренный тип инвестора (П = Р).

Весовые коэффициенты показателей $X_{\text{ИП}}$, $X_{\text{ИР}}$, рассчитанные на основе правила Фишберна (4), составят, соответственно, 0,667 и 0,333 при агрессивном типе инвестиционной политики, 0,333, и 0,667 – при консервативном типе, по 0,500 – при умеренном типе. Весовые коэффициенты составляющих инвестиционного потенциала и факторов риска X_{2i} определены на основе частоты использования частных показателей, входящих в каждую составляющую, в различных методах оценки инвестиционной привлекательности предприятий, что отражено в **табл. 1**. В качестве информационной базы применена совокупность 33 методов, анализируемых в [13].

Анализ сравнения значимости промежуточных показателей уровня 2 разработанной модели x_{2ij} на основе частоты использования входящих в них частных показателей в методах оценки, анализируемых в [13], показал, что частные показатели, характеризующие экономические составляющие эффекта и эффективности деятельности предприятия используются в 8,25 раз чаще частных показателей экологических и социальных составляющих. Данный факт позволяет предложить весовые коэффициенты для экономических составляющих 0,892, экологических и социальных составляющих – по 0,054. В составе показателя финансовых рисков [16] частота использования частных показателей, характеризующих финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия (27 и 26), значительно превышает

Таблица 1

Весовые коэффициенты групповых показателей модели оценки: составляющих инвестиционного потенциала и факторов риска

[Weight coefficients of group indicators of model of assessment: the making investment potential and risk factors]

Показатель X_{2i}	Частота использования частных показателей, характеризующих X_{2i}	Весовой коэффициент составляющей
Составляющие инвестиционного потенциала предприятия		
Фондовый потенциал	19	0,112
Трудовой потенциал	8	0,047
Управленческий потенциал	28	0,165
Финансовый потенциал	7	0,041
Эффект деятельности предприятия	18	0,106
Эффективность деятельности	56	0,329
Маркетинговый потенциал	25	0,147
Инновационный потенциал	9	0,053
Сумма	170	1,000
Составляющие факторов риска		
Показатель инвестиционного климата	15	0,133
Финансовые риски предприятия	68	0,602
Производственные риски предприятия	3	0,027
Коммерческие риски предприятия	11	0,097
Деловая репутация предприятия	16	0,141
Сумма	113	1,000

частоту использования частных показателей валютных и кредитных рисков (1 и 9). Тогда выбираем весовые коэффициенты для показателей финансовой устойчивости и платежеспособности 0,428 и 0,413, показателей валютных и кредитных рисков 0,016 и 0,143. Частота использования частных показателей, характеризующих остальные промежуточные показатели уровня 2 x_{2ij}, различаются незначительно. Ввиду отсутствия оснований для их ранжирования, а также всех частных показателей x_{3ij}, предлагаем использовать для них в формуле (3) равные коэффициенты.

Для приведения к сопоставимому виду (5) частных показателей, имеющих нормативные значения, решено использовать данные значения в качестве максимального и минимального приемлемых базовых уровней. Для остальных частных показателей в качестве базовых уровней приведения используются их максимальные и минимальные значения среди группы сравниваемых предприятий.

С целью сопоставления наибольшего количества предприятий по интегральному показателю инвестиционной привлекательности, а также формирования более широкого итогового ранжированного списка с идентификацией в нем места рассматриваемого предприятия? предлагаем в данном случае снизить требования проводимого отбора объектов. Во-первых, первичный отбор провести по наименьшему количеству частных показателей-критериев, что позволит исключить из дальнейшего рассмотрения только объекты, не соответствующие самым существенным критериям. Для этого было выделено три частных показателя, наиболее часто используемых в 33 методах оценки инвестиционной привлекательности, анализируемых в [13]: коэффициенты текущей ликвидности (частота 0,42), автономии (0,27), показатель рентабельности собственного капитала (0,27). Во-вторых, не проводить основной отбор, задав нулевые допустимые уровни для всех групповых показателей-критериев X_{2i}.

Для коэффициента текущей ликвидности в [2] рекомендуется приемлемое минимальное значение 2, в других источниках, например, [17], минимальное значение 1. В большинстве случаев ([18] и других) для коэффициента автономии рекомендуется значение не менее 0,5. Но О.В. Ефимова [19] использует в качестве минимального значение 0,4 в случае, если величина собственного капитала предприятия превосходит величину его внеоборотных активов. Предлагаем использовать наибольший диапазон приемлемых значений с целью получения более широкого ранжированного списка. В итоге, выбраны допустимые значения для первичного отбора, указанные в **табл. 2.** Общепринятой является практика определения выгодности варианта вложения капитала путем сравнения его доходности с уровнем процентной ставки банковского депозита. По данным Центрального Банка РФ, в январе 2016 г. средневзвешенная процентная ставка по депозитам сроком свыше 1 года для физических лиц составила 9,41 %, для нефинансовых организаций – 10,14 %. Учитывая различный тип возможных собственников предприятия, принимаем граничное значение показателя рентабельности собственного капитала 9,41 %.

В табл. 2 представлен результат первичного отбора среди группы анализируемых предприятий на основе данных их финансовой отчетности за 2015 г.

В **табл. 3** представлены результаты оценки показателей уровня 1 модели (инвестиционного потенциала предприятия $X_{\text{ИП}}$ и факторов риска $X_{\text{ИР}}$), интегрального показателя инвестиционной привлекательности Y_0, поправочного множителя K и итогового показателя Y для трех типов инвесторов. Расчеты произведены на основе данных финансовой отчетности предприятий за 2015 г.

Таблица 2

Результат первичного отбора среди анализируемых предприятий

[Result of primary selection among the analyzed enterprises]

Предприятие	Показатели-критерии первичного отбора и их граничные значения		
	Коэффициент текущей ликвидности, $a_i^{\min} = 1$	Коэффициент автономии, $a_i^{\min} = 0{,}4$	Рентабельность собственного капитала, $a_i^{\min} = 9{,}41$ %
Основной список			
ОАО «Ярославский радиозавод»	2,153	0,421	19,462
Дополнительный список			
ПАО «Радиозавод»	1,162	0,343	76,450
АО «Рязанский Радиозавод»	1,386	0,363	14,144
ОАО ОмПО «Радиозавод им. А.С. Попова» (РЕЛЕРО)	1,065	0,561	9,055
Предприятия, не прошедшие отбор			
АО «Московский радиозавод «ТЕМП»	0,582	0,670	0,229
ОАО «Муромский радиозавод»	1,004	0,185	6,317
ОАО «Барнаульский радиозавод»	1,908	0,590	2,495

Таблица 3

Результат оценки инвестиционной привлекательности анализ

[Result of assessment of investment appeal of the analyzed group of companiesируемой группы предприятий]

Предприятие	$X_{\text{ИП}}$	$X_{\text{ИР}}$	П > Р	П < Р	П = Р
ОАО «Ярославский радиозавод»	0,2547	0,4064	Y = 0,1975	Y = 0,2459	Y = 0,2211
ПАО «Радиозавод»	0,4096	0,2331	Y = 0,2285	Y = 0,2011	Y = 0,2153
ОАО ОмПО «Радиозавод им. А.С. Попова»	0,2429	0,2345	Y = 0,1489	Y = 0,1598	Y = 0,1543
АО «Рязанский Радиозавод»	0,1462	0,2159	Y = 0,1065	Y = 0,1305	Y = 0,1182
Диапазон значений K			[0,6200; 0,6514]	[0,6732; 0,6911]	[0,6466; 0,6701]

Таким образом, в соответствии с максимальными значениями итогового показателя Y для инвестора агрессивного типа наиболее привлекательным для инвестирования станет ПАО «Радиозавод», для инвестора умеренного или консервативного типа – ОАО «Ярославский радиозавод». При этом, во всех трех вариантах ПАО «Радиозавод» и ОАО «Ярославский радиозавод» значительно превосходят остальные объекты. Разброс значений поправочного множителя K для всех объектов и вариантов оценки менее 5 %, что свидетельствует об использовании примерно одинакового объема информации для каждого объекта. Анализ значений показателей уровня 1 ($X_{\text{ИП}}$ и $X_{\text{ИР}}$) позволяет сделать вывод, что инвестиционный потенциал ПАО «Радиозавод» на 60,82 % превышает данный показатель ОАО «Ярославский радиозавод», что, в результате, делает первый объект более привлекательным для инвестора агрессивного типа. Но показатель факторов риска ПАО «Радиозавод» на 42,64 % меньше данного показателя для ОАО «Ярославский радиозавод» и, в результате, первый объект становится менее надежным для инвестирования. При этом, наибольшее отставание ПАО «Радиозавод» по значению итогового интегрального показателя (18,22 %) наблюдается в случае консервативного типа инвестора (П < Р).

В разработанной модели оценки наиболее существенными факторами X_{2i} являются показатели, характеризующие финансовые риски предприятия, эффективность его деятельности и управленческий потенциал. Во втором варианте оценки (П < Р) весовые коэффициенты данных факторов, с которыми они учитываются в Y_0, составляют 0,402; 0,110 и 0,055, соответственно. В третьем варианте оценки (П = Р) составляют 0,301; 0,164 и 0,082, соответственно. Откуда следует, что в указанных случаях наиболее значимо на интегральный показатель влияет фактор финансовых рисков предприятия.

Таким образом, для того, чтобы ПАО «Радиозавод» являлся наиболее привлекательным объектом для инвестирования среди рассматриваемой группы предприятий, необходимо обеспечить для него рост показателя $X_{\text{ИР}}$, отражающий уменьшение факторов риска, что позволит повысить уровень надежности инвестирования. А именно, следует повысить показатель, характеризующий уровень финансовой надежности предприятия. Необходим рост $X_{\text{ИР}}$ на величину, позволяющую сократить наибольшее отставание в ранжированном списке при втором варианте оценки (П < Р). Самыми существенными в показателе финансовых рисков являются промежуточные индикаторы финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. В связи с этим, необходимо обеспечить рост данных показателей.

Согласно авторской методике, уровень инвестиционной привлекательности предприятий оценивается с помощью значения итогового интегрального показателя Y, формируемого на основе трехуровневой модели, описываемой выражениями (1)–(6). Целенаправленное изменение отдельных составляющих факторной модели позволит управлять результирующей величиной Y. При этом, варьируемые составляющие модели будут являться управляющими параметрами интегрального показателя инвестиционной привлекательности Y. Менеджмент предприятия имеет возможность контролировать величины частных показателей, характеризующих внутренние факторы модели оценки. Учитывая дан-

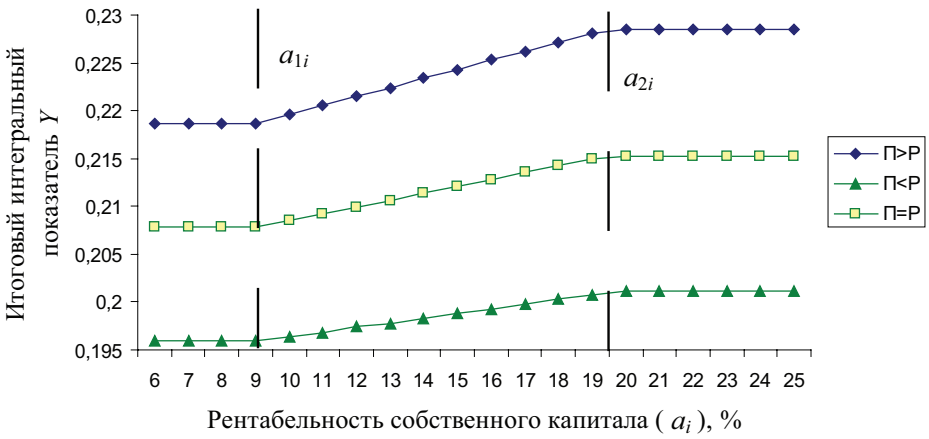


Рис. 1. Зависимость итогового интегрального показателя от фактических значений рентабельности собственного капитала
[Dependence of a total integrated indicator on the actual values of profitability of own capital]

ные факты, необходимо проанализировать характер зависимости итогового интегрального показателя инвестиционной привлекательности предприятия Y от изменения частных показателей модели x_{3i}. На основе полученных результатов выявить возможности управления величиной интегрального показателя Y с помощью указанных параметров и разработать рекомендации относительно приемлемых диапазонов изменения данных параметров, которые в дальнейшем могут быть использованы менеджментом предприятия для выработки управленческих решений. Анализ целесообразно произвести для трех типов инвесторов, указанных ранее.

Авторская модель оценки инвестиционной привлекательности предусматривает применение частных показателей двух типов: оказывающих прямое и обратное действие на интегральный результат. Характер зависимости интегрального индикатора Y от фактических значений a_i частных показателей, оказывающих прямое действие на инвестиционную привлекательность, рассмотрен на примере показателя рентабельности собственного капитала для ПАО «Радиозавод» по данным за 2015 г. и проиллюстрирован на **рис. 1** (данные приведены для трех типов инвесторов).

Подобные показатели учитываются в модели в приведенном виде на основе формулы (5), в соответствии с которым их значения изменяются от 0 до 1. В результате на анализируемом графике (см. рис. 1) можно выделить три участка, на которых приведенное значение частного показателя x_{3i} для рассматриваемого предприятия, соответственно:

1) равно 0 (при $a_i \le a_{1i}$);

2) линейно увеличивается от 0 до 1 при росте фактического значения показателя a_i (при $a_{1i} < a_i < a_{2i}$);

3) равно 1 (при $a_i \ge a_{2i}$).

Граничными значениями a_{1i}, a_{2i} для i-го частного показателя выступают его базовые уровни $a_{i\min}$, $a_{i\max}$, соответственно, вычисляемые согласно описанного ранее принципа определения базовых уровней с учетом приемлемых для инвестора уровней показателя и фактических значений для предприятий, входящих в оцениваемую группу за исключением рассматриваемого предприятия. В представленном случае (см. рис. 1) для определения граничных значений показателя рентабельности собственного капитала необходимо сравнить фактические значения показателя для других трех предприятий, входящих в оцениваемую группу, и его приемлемые базовые уровни. Минимальный базовый уровень и a_{1i} составят 9,055 %, максимальный базовый уровень и a_{2i} – 19,462 %.

В случае если фактическое значение частного показателя прямого действия превышает уровень a_{2i}, то оно становится базовым $a_{i\max}$ при оценке и согласно формулы (5) приведенное значение показателя x_{3i} равняется 1. В случае если фактическое значение a_i меньше a_{1i}, тогда приведенное значение x_{3i} равняется 0 и, если $a_{i\min}$ выбирается из фактических значений, то a_i становится базовым $a_{i\min}$ при оценке. Любое изменение фактического значения частного показателя Δa_i в диапазоне (a_{1i}; a_{2i}) будет приводить к прямо пропорциональному изменению итогового показателя Y:

$$\Delta Y = \frac{c_i}{a_{2i} - a_{1i}} \Delta a_i , \qquad (7)$$

где c_i – весовой коэффициент i-го частного показателя в итоговом показателе Y.

Характер зависимости интегрального индикатора Y от фактических значений a_i частных показателей, оказывающих обратное действие на инвестиционную привлекательность, рассмотрен на примере коэффициента капитализации для ПАО «Радиозавод» по данным за 2015 г. и проиллюстрирован на **рис. 2** (данные приведены для трех типов инвесторов).

Подобные показатели учитываются в модели в приведенном виде на основе формулы (5), в соответствии с которым их значения изменяются от 1 до 0. В результате, на анализируемом графике (рис. 2) можно выделить три участка, на которых приведенное значение частного показателя x_{3i} для рассматриваемого предприятия, соответственно:

1) равно 1 (при $a_i \le a_{1i}$);

2) линейно уменьшается от 1 до 0 при росте фактического значения показателя a_i (при $a_{1i} < a_i < a_{2i}$);

3) равно 0 (при $a_i \ge a_{2i}$).

Граничные значения a_{1i}, a_{2i} определяются аналогично подходу, применяемому для частных пока-

зателей прямого действия. В случае анализа коэффициента капитализации для ПАО «Радиозавод» a_{1i} и a_{2i} составляют 0 и 1,5 (нормативное значение), соответственно. В случае если фактическое значение частного показателя обратного действия меньше a_{1i}, то оно становится базовым $a_{i\min}$ при оценке и согласно формулы (5) приведенное значение показателя x_{3i} равняется 1. В случае если фактическое значение a_i превышает a_{2i}, тогда приведенное значение x_{3i} равняется 0 и, если $a_{i\max}$ выбирается из фактических значений, то a_i становится базовым $a_{i\max}$ при оценке. Любое изменение фактического значения частного показателя Δa_i в диапазоне $(a_{1i};a_{2i})$ будет приводить к обратно пропорциональному изменению итогового интегрального показателя Y:

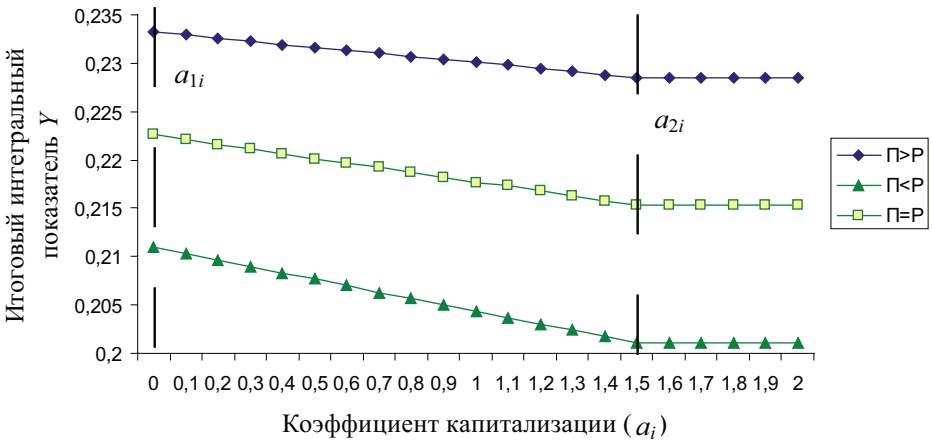


Рис. 2. Зависимость итогового интегрального показателя от фактических значений коэффициента капитализации

[Dependence of a total integrated indicator on the actual values of coefficient of capitalization]

$$\Delta Y = \frac{-c_i}{a_{2i} - a_{1i}} \Delta a_i . \qquad (8)$$

Выявленные закономерности (см. рис. 1 и 2) справедливы для всех частных показателей, применяемых в разработанной модели оценки.

Проведенный анализ зависимости итогового интегрального показателя инвестиционной привлекательности Y от изменения частных показателей модели оценки, являющихся его параметрами, позволил сделать следующие выводы:

1) итоговый индикатор Y является непосредственно управляемой величиной только в диапазоне $[a_{1i};a_{2i}]$ изменения значений i-го частного показателя модели;

2) при одинаковом изменении приведенных значений нескольких частных показателей x_{3i} более сильный отклик (изменение результата Y) будет наблюдаться для показателей, имеющих наибольший весовой коэффициент в итоговом индикаторе Y;

3) рост фактического значения a_i i-го частного показателя прямого действия в диапазоне $[a_{2i};\ \infty)$ и уменьшение показателя обратного действия в диапазоне $(-\infty;a_{1i}]$ означают увеличение базового интервала приведения $[a_{i\min};a_{i\max}]$, используемого при процедуре оценки по формуле (5). Тогда наблюдается уменьшение приведенных значений i-го показателя и индикатора Y для других предприятий в группе при постоянных значениях x_{3i} и Y данного предприятия, что означает косвенное увеличение уровня инвестиционной привлекательности рассматриваемого предприятия относительно других объектов в рейтинге. Остальные описанные случаи, когда фактическое значение i-го показателя становится базовым $a_{i\min}$ или $a_{i\max}$, также приводят к увеличению базового интервала, но приведенные значения i-го показателя и индикатор Y для других предприятий в группе увеличиваются при постоянных значениях x_{3i} и Y данного предприятия, что означает косвенное уменьшение уровня инвестиционной привлекательности рассматриваемого предприятия относительно других объектов в рейтинге.

Рост фактических значений a_i частных показателей прямого действия до граничной величины a_{2i} (уменьшение a_i для показателей обратного действия до a_{1i}) приведет к непосредственному увеличению значения итогового индикатора Y модели, дальнейший рост (уменьшение) будет способствовать косвенному увеличению уровня инвестиционной привлекательности рассматриваемого предприятия относительно других объектов в рейтинге. Существенный рост результата будет вызван изменением приведенных значений частных показателей x_{3i}, имеющих наибольшие весовые коэффициенты в итоговом индикаторе Y модели. Менеджменту предприятия рекомендуется в первую очередь рассмотреть возможности изменения именно данных параметров.

Стоит отметить, что фактическое значение рентабельности собственного капитала ПАО «Радиозавод» (76,45 %) значительно превышает граничную величину a_{2i} (19,462 %), поэтому дальнейшее увеличение данного показателя не повлияет на итоговый индикатор Y предприятия, но может косвенно способствовать повышению позиции ПАО «Радиозавод» в рейтинге (см. табл. 3). Так как данный параметр входит в состав показателя инвестиционного потенциала предприятия ($X_{\text{ИП}}$) модели, то наиболее выраженное влияние его изменения наблюдается при приоритете $X_{\text{ИП}}$ в модели (П > Р), о чем свидетельствует больший угол наклона прямой на графике (см. рис. 1). В соответствии с данными, полученными при построении зависимости на рис. 2, фактическое значение коэффициента капи-

тализации ПАО «Радиозавод» менее 0,3 в случае умеренного типа инвестора обеспечит перемещение рассматриваемого объекта на первую позицию в рейтинге предприятий (см. табл. 3). В случае консервативного типа инвестора даже нулевое значение данного параметра не позволяет изменить позицию предприятия в рейтинге. Данный параметр входит в состав показателя факторов риска ($X_{ИР}$), поэтому более выраженное влияние его изменения наблюдается при приоритете $X_{ИР}$ в модели (П < Р), о чем свидетельствует больший угол наклона прямой на графике (см. рис. 2).

Проведенная практическая апробация авторского метода отбора и оценки промышленных предприятий по показателю инвестиционной привлекательности на примере группы предприятий радиоэлектронной промышленности позволила выбрать в данной группе наиболее привлекательный объект для инвестирования с позиции трех типов инвесторов (агрессивного, консервативного, умеренного).

Сформирован ранжированный список объектов в соответствии с уровнем их инвестиционной привлекательности, определяемым на основе значений интегрального показателя. При этом, проведение поэтапного отбора объектов обеспечило детальную оценку и включение в рейтинг только объектов, соответствующих выбранным в данном частном случае самым существенным критериям привлекательности. Это позволило исключить необоснованные расчеты, упростив процедуру оценки и сравнения.

Кроме того, практически было подтверждено, что объекты, входящие в состав дополнительного списка отбора, могут давать высокий интегральный результата оценки. Так, ПАО «Радиозавод», в итоге, является наиболее привлекательным для инвестора агрессивного типа.

Стоит отметить, если у конкретного инвестора имеются иные предпочтения относительно значимости отдельных факторов инвестиционной привлекательности, то они могут быть учтены в модели оценки, что обеспечит формирование ранжированного списка предприятий, соответствующего интересам данного инвестора.

На основе анализа влияния частных показателей модели на величину итогового интегрального индикатора Y были определены возможности управления инвестиционной привлекательностью путем изменения данных параметров. Определены диапазоны значений, в пределах которых рост показателей прямого действия и уменьшение показателей обратного действия приводит к непосредственному увеличению итогового индикатора Y. Дальнейший рост (уменьшение) будет способствовать косвенному увеличению уровня инвестиционной привлекательности рассматриваемого предприятия (при неизменном Y) относительно других объектов в ранжированном списке.

Предложенная авторская модель оценки инвестиционной привлекательности предприятия позволяет выявить факторы, значения параметров которых являются наиболее неприемлемыми, и отобрать из них наиболее пригодные для разработки необходимых корректирующих управленческих мероприятий для конкретного предприятия. Данная возможность проанализирована на примере ПАО «Радиозавод».

Библиографический список

1. *Бабушкин В.А.* Организация и методика анализа инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта. Автореф. дис. ... канд. экон. наук. 08.00.12. Воронеж, 2009. 24 с.

2. *Паршин С.А.* Повышение инвестиционной привлекательности промышленного предприятия. Автореф. дис. ... канд. экон. наук. 08.00.05. Тула, 2011. 20 с.

3. *Белоцерковский В.И., Стрешинский И.В., Ростиславов Р.А.* Критерий инвестиционной привлекательности предприятия – его чувствительность к возможным инвестициям // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013. № 3-1. С. 236–247.

4. *Староверова Е.Н.* Моделирование комплексного показателя инвестиционной привлекательности предприятия // Качество. Инновации. Образование. 2007. № 7. С. 30–36.

5. *Суркин П.Н.* Оценка инвестиционной привлекательности на основе прогнозирования денежных потоков организации // Экономические науки. 2012. № 92. С. 139–142.

6. *Sharpe W.F.* Investors and markets: portfolio choices, asset prices, and investment advice. Princeton: Princeton University Press, 2007. 221 p.

7. *Naidenova I., Oskolkova M.* Impact of intellectual resources on the value growth of companies / Proceedings of the 4th European Conference on Intellectual Capital. Reeding: Academic Publishing International Limited, 2012. P. 355–362.

8. *Perold A.* The capital asset pricing model // The Journal of Economic Perspectives. 2004. V. 18. N 3. P. 3–24.

9. *Morellec E., Schurhoff N.* Corporate investment and financing under asymmetric information // Journal of Financial Economics. 2011. V. 99. N 2. P. 262–288.

10. *Cooper I., Priestley R.* Real investment and risk dynamics // Journal of Financial Economics. 2011. V. 101. N 1. P. 182–205.

11. *Dimov D., Gedajlovic E.* A property rights perspective on venture capital investment decisions // Journal of Management Studies. 2010. V. 47. N 7. P. 1248–1271.

12. *Aragon G.O., Ferson W.E.* Portfolio Performance Evaluation // Foundations and Trends in Finance. 2006. V. 2 N 2. P. 83–190.

13. *Кувшинов М.С., Калачева А.Г.* Развитие состояния анализа инвестиционной привлекательности промышленных предприятий // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Экономика и менеджмент. 2015. № 2. С. 74–81.

14. *Калачева А.Г.* Разработка модели оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2015. № 6. С. 100–111.

15. Центр раскрытия корпоративной информации «Интерфакс». URL: http://www.e-disclosure.ru (дата обращения: 01.06.2016).

16. *Калачева А.Г.* Оценка финансового потенциала и финансовых рисков предприятия при анализе его инвестиционной привлекательности // Молодой ученый. 2015. № 20. С. 237–241.

17. *Плотникова Ю.Н., Маркина С.А.* Платежеспособность российских предприятий в условиях нестабильности экономики // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 2. С. 191–194.

18. *Антонова М.А.* Оценка результатов текущей финансовой деятельности предприятия в условиях рисков // Труд и социальные отношения. 2015. № 4. С. 159–167.

19. *Ефимова О.В.* Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. М.: Омега-Л, 2010. 351 с.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2016, no. 4, October–December, pp. 319–328
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

Practical use of a method of accelerated assessing the investment attractiveness of an industrial enterprise

Kalacheva A.G. – kl.ann@mail.ru
Department of Economics, Management and Information Technology, South Ural State University, 76 Lenin ave., Chelyabinsk 454080, Russia

Abstract. The article considers the problem of assessing the investment attractiveness of industrial enterprises. Modern methods allow to assessing this parameter in a complex considering the relevant factors and reflecting their action in the integral indicator. However, consideration of a great number of particular indicators in the model is associated with time-consuming process of large information blocks processing while the result is not always defined beforehand. The article contains the results of the practical application of the author's method of selection and assessing industrial enterprises on an indicator of investment attractiveness which provides purposeful step-by-step selection of an investment object among the group of companies. Selection and final assessing take into account requirements of specific investors. The practical application of the method carried out by the example of group of radio-electronic industry companies and for the three types of investors. As a result we created a list of estimated enterprises ranked in terms of their investment attractiveness indicator. The analysis of particular indicators influence on the final integral indicator value allows to define opportunities of investment attractiveness management by changing these parameters. The model enables to identify factors which parameters values are the most unacceptable and to rationally select ones from them which are the most suitable for the development of the necessary corrective management actions.

Keywords: industrial enterprise, investment attractiveness, assessing method, phased selection, integral indicator, rating; control parameters, values range

References

1. Babushkin V.A. *Organizatsiya i metodika analiza investitsionnoi privlekatel'nosti khozyaistvuyushchego sub»ekta* [The organization and method of analysis of investment attractiveness of the economic entity] Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk. Voronezh, 2009. 24 p. (In Russ.)

2. Parshin S.A. *Povyshenie investitsionnoi privlekatel'nosti promyshlennogo predpriyatiya* [Increase of investment attractiveness of the industrial enterprise] Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk. Tula, 2011. 20 p. (In Russ.)

3. Belotserkovskii V.I., Streshinskii I.V., Rostislavov R.A. The criterion of the investment attractiveness of the enterprise – its sensitivity to possible investment. *Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki*. 2013. No. 3-1. Pp. 236–247. (In Russ.)

4. Staroverova E.N. Modeling of a complex indicator of the enterprise investment attractiveness. *Kachestvo. Innovatsii. Obrazovanie*. 2007. No. 7. Pp. 30–36. (In Russ.)

5. Surkin P.N. Assessment of investment attractiveness on the basis of cash flows forecasting of the organization. *Ekonomicheskie nauki*. 2012. No. 92. Pp. 139–142. (In Russ.)

6. Sharpe W.F. Investors and markets: portfolio choices, asset prices, and investment advice. Princeton: Princeton University Press, 2007. 221 p.

7. Naidenova I., Oskolkova M. Impact of intellectual resources on the value growth of companies. *Proc. of the 4th European Conference on Intellectual Capital*. Reeding: Academic Publishing International Limited, 2012. Pp. 355–362.

8. Perold A. The capital asset pricing model. *The Journal of Economic Perspectives*. 2004. Vol. 18. No. 3. Pp. 3–24.

9. Morellec E., Schurhoff N. Corporate investment and financing under asymmetric information. *Journal of Financial Economics*. 2011. Vol. 99. No. 2. Pp. 262–288.

10. Cooper I., Priestley R. Real investment and risk dynamics. *Journal of Financial Economics*. 2011. Vol. 101. No. 1. Pp. 182–205.

11. Dimov D., Gedajlovic E. A property rights perspective on venture capital investment decisions. *Journal of Management Studies*. 2010. Vol. 47. No. 7. Pp. 1248–1271.

12. Aragon G.O., Ferson W.E. Portfolio Performance Evaluation. *Foundations and Trends in Finance*. 2006. Vol. 2. No. 2. Pp. 83–190.

13. Kuvshinov M.S., Kalacheva A.G. Development of an analysis state of investment attractiveness of industrial enterprises. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika i menedzhment*. 2015. No. 2. Pp. 74–81. (In Russ.)

14. Kalacheva A.G. The development of a model for assessing the investment attractiveness of an industrial enterprise. *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta. Ekonomicheskie nauki = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics*. 2015. No. 6. Pp. 100–111. (In Russ.). DOI: 10.5862/JE.233.11

15. The center of corporate information disclosure «Interfax». Available at: http://www.e-disclosure.ru (accessed: 01.06.2016). (In Russ).

16. Kalacheva A.G. Estimation of financial potential and financial risks of the enterprise in the analysis of its investment attractiveness. *Molodoi uchenyi*. 2015. No. 20. Pp. 237–241. (In Russ.)

17. Plotnikova Yu.N., Markina S.A. Solvency of the Russian enterprises in the conditions of the economy instability. *Innovatsionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya*. 2016. No. 2. Pp. 191–194. (In Russ.)

18. Antonova M.A. Assessment of results of the current financial activities of the enterprise in the risks conditions. *Trud i sotsial'nye otnosheniya*. 2015. No. 4. Pp. 159–167. (In Russ.)

19. Efimova O.V. *Finansovyi analiz: sovremennyi instrumentarii dlya prinyatiya ekonomicheskikh reshenii* [Financial analysis: modern tools for economic decision-making]. Moscow: Omega-L, 2010. 351 p. (In Russ.)

Information about author: Assistant of the Department of Economics, Management and Information Technology.

УДК 338.242 DOI: 10.17073/2072-1633-2016-4-329-334

Роль государственной политики в повышении инвестиционной привлекательности в промышленности

© 2016 г. И.Л. Воротников, К.П. Колотырин, Т.Н. Малахова*

Материальное производство является основой экономики. Результат развития сферы материального производства во многом будет зависеть от направлений государственной промышленной политики, которая должна быть сформирована на федеральном уровне и доведена до логического понимания и практической реализации на уровне отдельных регионов. В условиях системного экономического кризиса, последствия которого уже очевидны для отечественной экономики, развитие промышленности требует новых подходов к управлению производством и государственного участия в инвестиционном процессе. Для этих целей была разработана и принята к реализации государственная программа «Развитие промышленности и повышения ее конкурентоспособности», которая включает в себя целый комплекс подпрограмм, направленных на развитие различных отраслей промышленности России, от военно-промышленного комплекса до пищевой промышленности. В программе указаны объемы бюджетного финансирования и целевые показатели, которые должны быть достигнуты в каждой из задействованных отраслей. Однако по итогам первого периода реализации программы (до 2016 года) установленные целевые показатели не были достигнуты. При полном финансировании не было выхода на запланированный рост промышленного производства, а также производительности труда ни водной отрасли. Рассматривается вопрос о возможных причинах негативных результатов. Так, например, в программе не прописаны организационно-экономические механизмы и отсутствуют программно-целевые инструменты, с помощью которых можно практически решить задачи, поставленные в программе, и достигнуть намеченных целей. Также в программе отсутствуют данные об источниках и объемах частных инвестиций, что говорит о наличии компенсационного характера стимулирования развития отечественной промышленности. Необходимо не только указать источники (предполагаемые) частных инвестиций, но и прописать механизмы, с помощью которых они могут быть привлечены к развитию промышленного производства, так как частный инвестор, в первую очередь, заинтересован в гарантиях получения прибыли с вложений, которую государство может обеспечить путем создания благоприятного инвестиционного климата. Для этого могут быть использованы в равной мере и рыночные, и административные ресурсы, объединение которых в систему создает стимулы для инвестиционной деятельности в отраслях отечественного производства.

Ключевые слова: промышленность, производство, основные фонды, производительность труда, стимулирование, программа, инвестиции, механизм

В современных условиях эффективное развитие экономики невозможно без учета отраслевого и территориального аспектов. Последний, в свою очередь, приобретает все большее значение, так как эффективность функционирования народного хозяйства в целом в большой степени зависит от эффективности региональных экономических систем. На сегодняшний день становится очевидным, что только понимание конкурентных преимуществ отдельных регионов и грамотное их использование позволит поднять экономику страны на качественно новый уровень.

Результат работы в этом направлении во многом будет зависеть от направлений государственной промышленной политики [1], которая должна быть сформирована на федеральном уровне и доведена до логического понимания и практической реализации на уровне отдельных регионов.

На сегодняшний день темпы роста промышленности в России нельзя назвать высокими [2]. Так, в период 2002–2012 гг. промышленное производство России возросло на 47,7 % в денежном выражении, в то время, как в ряде стран этот показатель демонстрировал более существенный рост. Например, среди стран СНГ лидерами по росту промышленного производства стали Азербайджан (179,8 %), Беларусь (129,8 %), Узбекистан (125,9 %). Более высокие показатели демонстрируют такие страны, как Польша (84,7 %), Республика Корея (83,6 %), Турция (64,3 %).

В период 2002–2013 гг., по данным Росстата, в промышленности России наблюдались различные темпы роста, которые после подъема в 2010 году имеют четкую тенденцию к снижению **(рис. 1).**

* Воротников И.Л. – д-р экон. наук, проф., nir@sgau.ru; Колотырин К.П. – д-р экон. наук, проф., kpk75@mail.ru; Малахова Т.Н. – аспирант, shkatulka-girl@yandex.ru
ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова», 410012, Саратов, Театральная пл., д. 1.

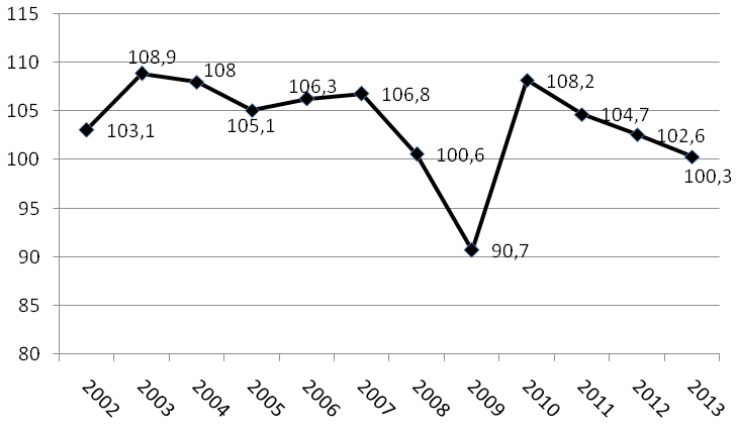


Рис. 1. Динамика индекса промышленного производства в 2002–2013 гг. (%)
[Dynamics of an index of industrial production in 2002–2013 (%)]

Таблица 1

Доля добавленной стоимости промышленного производства в 2012 г. (млрд евро)
[Share of value added of industrial production in 2012 (billion euros)]

Страна	Объем ВДС промышленности, млрд. евро		Доля промышленности в ВСД страны, %	
	2002	2012	2002	2012
Евросоюз	1766,6	1966,0	20,9	18,5
Норвегия	60,0	125,8	33,4	36,2
Румыния	13,1	37,2	30,0	32,4
Чехия	22,2	42,5	29,2	31,0
Россия	0,2	280,7	27,5	28,2
Словакия	6,3	17,6	26,8	27,0
Венгрия	15,1	21,8	24,7	26,8
Ирландия	39,5	38,8	34,1	26,3
Германия	474,7	616,9	24,7	25,8
Словения	6,1	7,7	28,7	25,2
Литва	3,1	7,5	23,3	25,1
Польша	41,4	83,2	22,3	24,6
Болгария	3,4	8,3	22,5	24,5
Сербия	3,4	6,1	25,0	24,5
Австрия	44,6	60,4	22,4	21,8
Швейцария	60,3	98,9	21,0	21,3
Эстония	1,6	3,2	22,5	21,2
Хорватия	5,2	7,8	22,0	20,8

В структуре промышленного производства в 2012 году основная доля приходится на отрасли обрабатывающей промышленности (66 %), доли добывающей промышленности и производства и распределения ресурсов значительно ниже (23 и 11 %, соответственно). При этом, в структуре обрабатывающей промышленности ведущее место занимают производство кокса и нефтепродуктов (21 %), металлургическое производство и производство готовых изделий из металла (16 %), а также производство пищевых продуктов, напитков и табака (16 %).

Валовая добавленная стоимость в России, которая приходится на отрасли промышленного производства, достаточно высока и в отраслевом разрезе в рамках отечественной экономики, и в сравнении с другими странами.

Доля добавленной стоимости промышленного производства в 2012 г. [3] представлена в **табл. 1.**

Таким образом, развитие промышленного производства в России играет существенную роль в раскрытии экономического потенциала страны. Инвестирование в отрасли промышленного производства может оказать существенное влияние на развитие экономики в целом и повышение ее конкурентоспособности на мировом рынке [4].

Однако инвестиционная активность в отраслях промышленного производства имеет в последние годы тенденцию к снижению **(рис. 2).**

На фоне этого ухудшилось состояние основных фондов в промышленности, о чем свидетельствует динамика показателя степени их износа **(табл. 2).**

Таким образом, становится очевидным, что привлечение инвестиций в производственный сектор экономики является необходимым и требует стимулирующего воздействия со стороны государства [5, 6]. Так как в период экономического кризиса финансовая нагрузка на бюджет возрастает [7], государ-

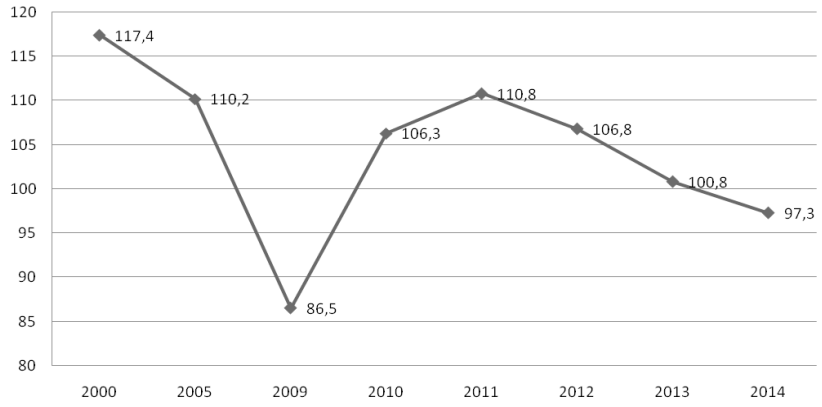


Рис. 2. Динамика индекса инвестиций в основной капитал России (в сопоставимых ценах, % к предыдущему году)
[Dynamics of an index of investments into fixed capital of Russia (in the comparable prices, % to previous year)]

Таблица 2

Динамика степени износа основных фондов в промышленности, %
[Dynamics of degree of wear of fixed assets in the industry, %]

Отрасль	2003	2012	Динамика
Добыча полезных ископаемых	50,9	51,2	0,3
Обрабатывающие производства	46,4	46,8	0,4
Производство и распределение электроэнергии, газа, воды	55,7	47,8	-7,9

ство сокращает объемы субсидирования по многим направлениям, а, значит, основная доля финансовых затрат ложится непосредственно на производителей, которые в сложных экономических условиях нуждаются в поддержке [8, 9].

Учет этого фактора в разработке стратегии экономического развития очень важен для развития экономики [10]. На фоне осложнения внешнеполитической и экономической ситуации для России инвестиционная активность в сфере промышленного производства должна входить в сферу приоритетных интересов государства [11].

Существенный вклад в развитие инвестиционных процессов может внести государственная промышленная политика, направленная на развитие отечественного производства.

В рамках данной политики, в апреле 2014 года Правительство России утвердило государственную программу «Развитие промышленности и повышения ее конкурентоспособности». Данная программа является комплексной, так как объединяет в себе более двадцати различных подпрограмм, направленных на развитие всех отраслей народного хозяйства (машиностроение, сельское хозяйство, инжиниринг, военно-промышленный комплекс, химическое производство, биотехнологии, отрасли легкой промышленности).

Целью программы является «создание в России конкурентоспособной, устойчивой, структурно-сбалансированной промышленности, способной к эффективному саморазвитию на основе интеграции в мировую технологическую среду, разработки и применения передовых промышленных технологий, нацеленной на формирование и освоение новых рынков инновационной продукции, эффективно решающей задачи обеспечения экономического развития и обороноспособности страны [12]».

Реализация программы рассчитана на период до 2020 года, который делится на 2 этапа: первый этап с 2012 по 2015 год, второй этап с 2016 по 2020 год. В рамках программы предусмотрено финансирование в размере 1 060 159 151,4 тыс. рублей.

На сегодняшний день программа вступила во второй этап реализации, а, следовательно, можно подвести промежуточные итоги ее первого этапа. Можно констатировать тот факт, что целевые показатели не были достигнуты, о чем свидетельствуют следующие данные.

Как видно из диаграммы **(рис. 3)**, фактические показатели ежегодно остаются ниже плановых. Что может быть следствием нескольких причин.

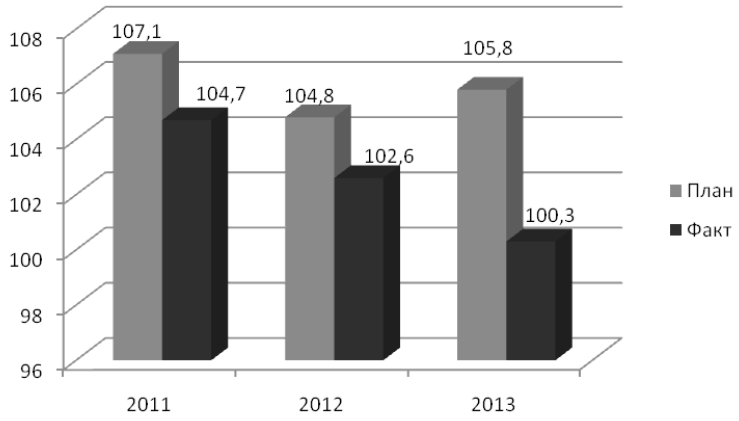


Рис. 3. Анализ фактических и плановых показателей объемов роста промышленного производства
[Analysis of the actual and planned targets of volumes of growth of industrial production]

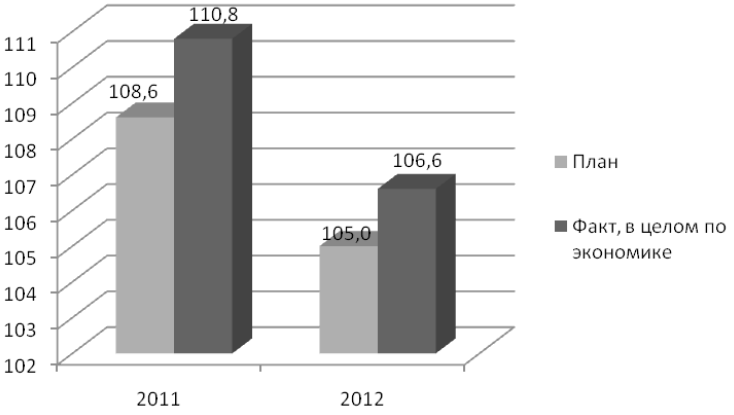


Рис. 4. Анализ фактических и плановых показателей объемов роста инвестиций в основной капитал
[Analysis of the actual and planned targets of volumes of growth of investments into fixed capital]

Во-первых, инвестирование может быть направлено на создание новых производств, выход которых на производственную мощность возможен только по истечении определенного периода времени. Однако данный фактор должен быть учтен на этапе планирования [13] и, как следствие, не может оказывать негативного влияния на целевые показатели.

Во-вторых, финансирование может быть использовано на покрытие текущих финансовых обязательств уже действующих производственных предприятий с отвлечением от решения целевых (стратегических) задач. Таким образом, достигается повышение финансовой устойчивости предприятий в текущем периоде в ущерб технико-технологическому развитию и повышению конкурентоспособности в перспективе.

Наблюдалось превышение фактических показателей по сравнению с плановыми в целом по экономике **(рис. 4)**, а также наибольший индекс роста индекса инвестиций наблюдался в отраслях обрабатывающей промышленности (110,5 %).

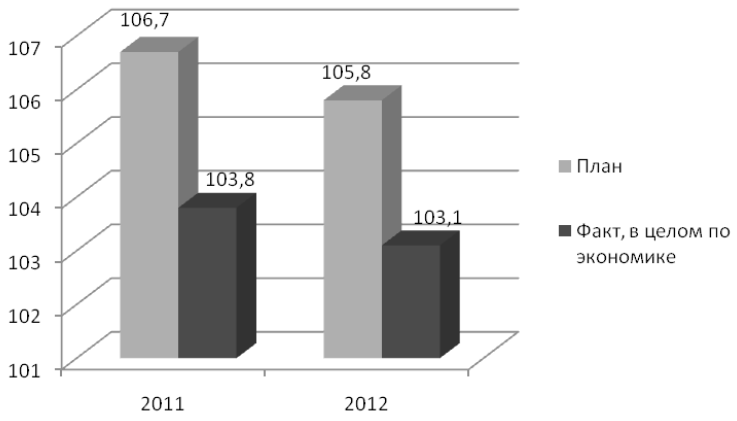


Рис. 5. Анализ фактических и плановых показателей объемов роста производительности труда в промышленности
[Analysis of actual and planned indicators of growth in labor productivity in industry]

Фактический рост производительности труда в промышленности ниже плановых (целевых) показателей, предусмотренных программой **(рис. 5).** На фоне роста инвестиций в основные средства, что является основой технико-технологической модернизации производства, низкий рост производительности труда может быть следствием недостаточной квалификации персонала, не готового работать с применением современных новейших технологий. Либо основные средства, приобретенные в рамках государственного финансирования, не повысили качество технологического состояния парка оборудования, а лишь заменили собой те фонды, износ которых достиг критического уровня.

В указанный период инвестиции в основной капитал в рамках программы выделялись в полном объеме, превышая плановые показатели. Таким образом, инвестирование в рамках программы не дало ожидаемого результата (роста объемов промышленного производства, а также производительности труда по отраслям).

Следует отметить тот факт, что в программе не прописаны организационно-экономические механизмы [14] реализации программы, а также не указан объем частных инвестиций, которые предполагается привлечь в производственный сектор экономики. **Это вступает вразрез** с **целью** программы, которая предполагает «создание... промышленности, ... способной к эффективному саморазвитию...», **задачами** программы, одной из основных среди которых указаны «стимулирование увеличения доли внебюджетных источников финансирования и поэтапное сокращение объемов прямого государственного финансирования отраслей промышленности», а также ожидаемыми **результатами** программы, которые предполагают «значительный рост инвестиций в расширение производственных мощностей и значительный приток внебюджетных инвестиций в обновление основных фондов [15–17]».

Однако в программе прописаны объемы только бюджетного финансирования, что не является стимулирующим подходом [18] к укреплению самовоспроизводственного потенциала промышленности.

Также, в программе прописаны мероприятия, которые должны быть реализованы в рамках подпрограмм (по отраслям), но не предусмотрены программно-целевые инструменты, с помощью которых предлагаемые мероприятия будут осуществляться практически. Учитывая специфику деятельности различных отраслей, применяемые инструменты будут существенно отличаться. Этот фактор нужно учитывать при планировании мероприятий, направленных на повышение инвестиционной привлекательности отраслей, а также при создании условий (законодательных, правовых, финансовых, рыночных) для частных инвесторов [19, 20].

Таким образом, государственная промышленная политика на данном этапе не обеспечивает достижения поставленных целей в рамках рассматриваемой программы и нуждается в корректировке с учетом выявленных противоречий.

Библиографический список

1. *Мирзабекова М.Ю.* Особенности современной промышленной политики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4-2. С. 181–184.

2. *Николаев И.А., Марченко Т.Е., Точилкина О.С., Голотюк С.В.* Сколько стоит Россия: 10 лет спустя. Промышленность. URL: http://www.fbk.ru/skolko/research/ (дата обращения: 25.03.2016).

3. Инвестиционная политика. Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/investmentPolicy/?WCM_PI=1&W CM_Page.556a41804309ce5898fbbb1aee474279=6 (дата обращения: 25.03.2016).

4. *Кузнецов Н.И., Колотырин К.П., Малахова Т.Н.* Использование современных инструментов экономики природопользования в сфере экологизации производственного сектора России // Научное обозрение. 2014. № 7-1. С. 56–61.

5. *Бодрунов С.Д., Гринберг Р.С., Сорокин Д.Е.* Реиндустриализация российской экономики: императивы, потенциал, риски // Экономическое возрождение России. 2013. № 1(35). С. 19–49.

6. *Кудрин А., Гурвич Е.* Новая модель роста для российской экономики // Вопросы экономики. 2014. № 12. С. 4–36.

7. *Alexeev M., Kurlyandskaya G.* Fiscal federalism and incentives in a Russian region // J. Comparative Economics. 2003. V. 13. P. 20–33.

8. *González A., Iacovone L., Subhash H.* Russian volatility obstacle to firm survival and diversification

// World Bank Policy Research Working Paper. 2013. N 6605. URL: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/15828

9. *Гурвич Е.* Долгосрочные перспективы российской экономики // Экономическая политика. 2013. № 3. С. 7–32.

10. *Очкин Р.О.* Особенности реализации национально-государственных интересов экономического развития России в условиях глобализации // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 3. С. 26–30.

11. *Савон Д.Ю.* Методологические подходы финансирования сферы природопользования в условиях устойчивого развития региона // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2014. № 1. С. 282–286.

12. *Савон Д.Ю.* Финансовый инструментарий инвестирования проектов государственно-частного партнёрства в регионе // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2013. № S3(1). С. 315–319.

13. *Савон Д.Ю., Карибжанова Е.Л., Маркер Е.В.* Государственно-частное партнёрство в решении задач устойчивого развития региона // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2013. № 2. С. 107–112.

14. *Савон Д.Ю., Тибилов Д.П.* Управление инвестиционной деятельностью предприятия в области охраны окружающей среды и экологической безопасности на отходообразующих производствах угольной отрасли // Горный журнал. 2014. № 12. С. 31–35.

15. *Савон Д.Ю.* Совершенствование процесса экологизации территорий нарушенных угледобычей в Восточном Донбассе // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2015. № S1. С. 167–176.

16. *Савон Д.Ю.* Снижение уровня загрязнения окружающей среды при повышении качества угля // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2016. № S1. С. 145–153.

17. *Тихонов В.С., Бражников М.А.* Планирование производственной мощности и повышение эффективности ее использования // Высшее образование, бизнес, предпринимательство. Межвузовский сборник научных трудов. Самара: СамГТУ, 2003. С. 116–120.

18. *Удальцова Н.Л.* Организационно-экономический механизм функционирования отрасли национальной экономики // Экономические науки. 2012. № 91. С. 94–98.

19. *Диянова Я.* Новая промышленная политика в Российской Федерации // Нефть, газ и право. 2015. № 1(121). С. 13–18.

20. *Skufina T.P., Samarina V.P., Krachunov H., Savon D.Y.* Problems of Russia's arctic development in the context of optimization of the mineral raw materials complex use // Eurasian mining. 2015. N 2(24). P. 18–21.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2016, no. 4, October–December, pp. 329–334
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

Role of public policy in improving the investment attractiveness in industry

I.L. Vorotnikov – nir@sgau.ru, ***K.P. Kolotyrin*** – kpk75@mail.ru, ***T.N. Malakhova*** – shkatulka-girl@yandex.ru
Saratov State Agrarian University named after N.I. Vavilov, 1 Teatralnaya Sq., Saratov 410012, Russia

Abstract. Material production is the basis for the economy. The result of the development of the sphere of material production will be largely depend on the directions of the state industrial policy, which should be formed at the federal level and should be brought to a logical understanding and practical implementation at the level of individual regions. In conditions of systemic economic crisis, whose consequences are already apparent to the national economy, industrial development requires new approaches to management of production and state involvement in the investment process. There was developed for this purpose and adopted for the implementation of state program named "Development of industry and improve its competitiveness", which includes a complex of subprograms, directed at the development of various sectors of Russian industry, from the military-industrial complex to the food industry. There's a program specified volumes of budget financing and targets that must be reached in each of these industries. However, in the first period (to 2016) of implementation of the program targets are not been met. At observance of full funding was not achieving the planned growth of industrial production and productivity in any industry. It discusses the possible reasons for the negative results. For example, the program does not stipulate the organizational and economic mechanisms and program-targeted tools that can be used to solve practical problems and to achieve the goals set out in the program. Also in the program there are no data on the sources and amounts of private investment. It is a sign of a compensatory nature to stimulate the development of domestic industry. Not only must indicate potential sources of private investment, but also indicate the mechanisms which they can be involved in the development of industrial production, because a private investor, in the first place, interested in guarantees of profit from investment. The government can provide this result through the establishment of a favorable investment climate. There can be used the same degree and market and administrative resources

for these purposes. Combining them into a system creates incentives for investment activity in the sectors of domestic production.

Keywords: industry, production, fixed assets, productivity, promotion, program, investments, organizational and economic mechanism

References

1. Mirzabekova M.Yu. Features a modern industrial policy. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = J. Economy and Entrepreneurship*. 2014. No. 4-2. Pp.181–184. (In Russ.)

2. Nikolaev I.A., Marchenko T.E., Tochilkina O.S., Golotyuk S.V. How much for Russia: Ten years later. Industry. *Promyshlennost'*. Available at: http://www.fbk.ru/skolko/research/ (accessed: 25.03.2016). (In Russ.)

3. *Investitsionnaya politika. Ministerstvo ekonomicheskogo razvitiya Rossiiskoi Federatsii* [Investment policy. Ministry of Economy Development of the Russian Federation]. Available at: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/investmentPolicy/?WCM_PI=1&WCM_Page.556a41804309ce5898fbbb1aee474279=6 (accessed: 25.03.2016). (In Russ.)

4. Kuznetsov N.I., Kolotyrin K.P, Malakhova T.N. Using modern tools of environmental economics in the sphere of ecologization of Russian production sector. *Nauchnoe obozrenie*. 2014. No. 7-1. Pp. 56–61. (In Russ.)

5. Bodrunov S.D., Grinberg R.S., Sorokin D.E. Reindustrialization of the Russian economy: imperatives, potential, risks. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii = Economic Revival of Russia*. 2013. No. 1(35). Pp. 19–49. (In Russ.)

6. Kudrin A., Gurvich E. A new growth model for the Russian economy. *Voprosy Ekonomiki*. 2014. No. 12. Pp. 4–36. (In Russ.)

7. Alexeev M., Kurlyandskaya G. Fiscal federalism and incentives in a Russian region. *J. Comparative Economics*. 2003. Vol. 13. Pp. 20–33.

8. González A., Iacovone L., Subhash H. Russian volatility obstacle to firm survival and diversification. *World Bank Policy Research Working Paper*. 2013. No 6605. Available at: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/15828

9. Gurvich E. Long-term development prospects for the Russia's economy. *Ekonomicheskaya politika = Economic Policy*. 2013. No. 3. Pp. 7–32. (In Russ.)

10. Ochkin R.O. Securing national interests of Russian economic development in the context of globalization. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta = Vestnik of Saratov State Socio-Economic University*. 2014. No. 3. Pp. 26–30. (In Russ.)

11. Savon D.Yu. Methodological approaches funding for wildlife management in the context of sustainable development of the region. *Mining Informational and Analytical Bulletin (scientific and technical journal)*. 2014. No. 1. Pp. 282–286. (In Russ.)

12. Savon D.Yu. Financial instruments of investment projects, public-private partnerships in the region. *Mining Informational and Analytical Bulletin (scientific and technical journal)*. 2013. No. S3(1). Pp. 315–319. (In Russ.)

13. Savon D.Y., Karibzhanova E.L., Marker E.V. Public-private partnerships in addressing the challenges of sustainable development in the region. *Gosudarstvennoe i munitsipal'noe upravlenie. Uchenye zapiski SKAGS*. 2013. No. 2. Pp. 107–112. (In Russ.)

14. Savon D.Y., Tibilov D.P. The investment activities of the company in the field of environmental protection and ecological safety in the coal industry production othodoobrazuyuschih. *Mining Journal*. 2014. No. 12. Pp. 31–35. (In Russ.)

15. Savon D.Y. Improving the process of greening areas of disturbed coal mining in East Donbass. *Mining informational and analytical bulletin (scientific and technical journal)*. 2015. No. S1. Pp. 167–176. (In Russ.)

16. Savon D.Y. Reducing environmental pollution while increasing the quality of coal. *Mining informational and analytical bulletin (scientific and technical journal)*. 2016. No. S1. Pp. 145–153. (In Russ.)

17. Tihonov V.S., Brazsnikov M.A. *Planirovanie proizvodstvennoi moshchnosti i povyshenie effektivnosti ee ispol'zovaniya* [Planning of production capacity and improving the efficiency of its use]. Higher education, business, entrepreneurship. Samara: SamSTU, 2003. Pp. 116–120. (In Russ.)

18. Udal'tcova N.L. Organizational-economic mechanism of functioning of the national economy sectors. *Ekonomicheskie nauki = Economic Sciences*. 2012. No. 91. Pp. 94–98. (In Russ.)

19. Dianova Ya. The new industrial policy of the Russian Federation . *Neft', gaz i parvo*. 2015. No. 1(121). Pp. 13–18. (In Russ.)

20. Skufina T.P., Samarina V.P., Krachunov H., Savon D.Y. Problems of Russia's arctic development in the context of optimization of the mineral raw materials complex use. *Eurasian mining*. 2015. No. 2(24). Pp. 18–21.

Information about authors: ***I.L. Vorotnikov*** – Dr. Sci. (Econ.), Prof., ***K.P. Kolotyrin*** – Dr. Sci. (Econ.), Prof., ***T.N. Malakhova*** – Postgraduate Student.

Управление в сфере промышленности

УДК 336.71.078.3 DOI: 10.17073/2072-1663-2016-4-335-342

Эффект Фишера как индикатор оптимального взаимодействия банков и реального сектора экономики

© 2016 г. Т.Г. Шелкунова, К.А. Кузнецова [*]

Проблема компромисса интересов банков и реального сектора особенно обострилась с введением антироссийских санкций. Доступ к длинным дешевым деньгам на Запад закрыт, как и к производственным фондам и технологиям. Эти аспекты стали причиной возникновения противоречивой ситуации: с одной стороны, необходимо поддерживать российского производителя заемными банковскими ресурсами на лояльных условиях, с другой стороны, банки не могут эти условия предоставить и сами нуждаются в поддержке дешевыми длинными деньгами.

В статье рассматриваются и анализируются основные банковские стратегии в качестве инструмента реализации взаимодействия банков и производителей.

Кредитно-инвестиционная стратегия определяет виды, условия, объемы и структуру активных операций, а также способы их проведения (внедрения) и поведение банка на соответствующих сегментах финансового рынка.

Депозитно-аккумуляционная стратегия определяет виды, условия, объемы и структуру пассивных операций, а также поведение банка на тех или иных сегментах рынка, учитывающее влияние внешних и внутренних факторов (в том числе, кризисы и их возможные последствия).

Процентно-ценовая стратегия определяет рациональную величину процентов по кредитам и депозитам, а также тарифов (ценовых условий) предоставления банком услуг, включая перечень операций, проводимых им без взимания платы. Является частью рассмотренных выше стратегий.

Неточный учет инфляционных рисков в процентных ставках порождает обесценение вкладов и кредитов. Данные процессы известны как эффект Фишера, который предлагается использовать в качестве индикатора равновесия между банковским и реальным секторами экономики.

Сделаны выводы о необходимости совершенствования методики расчета процентных ставок и даны некоторые рекомендации, отмечена необходимость государственной поддержки по оптимизации выгодного кредитно-инвестиционного сотрудничества между банками и промышленниками.

Ключевые слова: эффект Фишера, кредитно-инвестиционная стратегия, депозитно-аккумуляционная стратегия, процентно-ценовая стратегия, скрытый доход

Введение

Стимулирование расширения производственных мощностей предприятий реального сектора – важнейшая макроэкономическая задача коммерческих банков России на современном этапе. Однако банки предпочитают более консервативную политику потребительского кредитования, нежели кредитования промышленников или сельхозпроизводителей. Основным источником финансового обеспечения технологического развития, таким образом, остаются собственные средства предприятий, достаточность которых ограничена рентабельностью действующего производства. В связи с этим предоставляется необходимым стимулирование расширения банковских источников финансирования промышленности и, соответственно, достижение баланса интересов банковских и промышленных структур [1].

Основная часть

Равновесие при взаимодействии банков и реального сектора экономики определяется двумя равновесными банковскими стратегиями: кредитно-инвестиционной и депозитно-аккумуляционной.

[*] Шелкунова Т.Г. – канд.экон.наук, доц., helga-1888@mail.ru, Кузнецова К.А. – магистр 2 курс, kristinkuznezova@mail.ru Северо-Кавказский горно-металлургическом институт (ГТУ), 362021, Россия, РСО-Алания, г. Владикавказ, ул. Николаева, д. 44.

Кредитно-инвестиционная стратегия определяет виды, условия, объемы и структуру активных операций, а также способы их проведения (внедрения) и поведение банка на соответствующих сегментах финансового рынка.

Депозитно-аккумуляционная стратегия определяет виды, условия, объемы и структуру пассивных операций, а также поведение банка на тех или иных сегментах рынка, учитывающее влияние внешних и внутренних факторов (в том числе, кризисы и их возможные последствия).

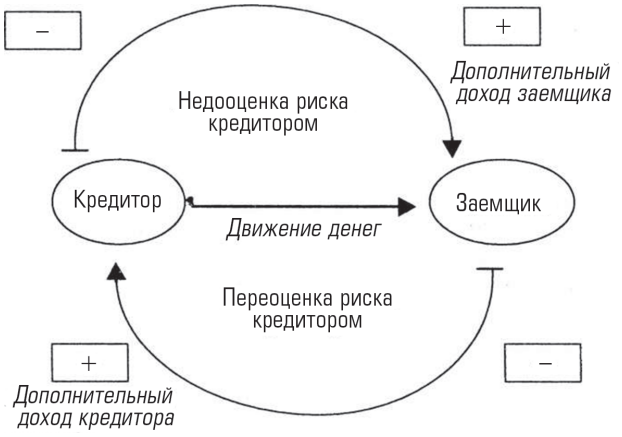
Важнейшей особенностью кредитно-инвестиционной и депозитно-аккумуляционной стратегий российских банков в настоящее время является их реализация при неравномерно изменяющемся уровне инфляции. В этой ситуации очень значимой оказывается процентно-ценовая стратегия.

Процентно-ценовая стратегия определяет рациональную величину процентов по кредитам и депозитам, а также тарифов (ценовых условий) предоставления банком услуг, включая перечень операций, проводимых им без взимания платы [2–4].

При формировании кредитной и депозитной ставок процента должны быть учтены риски будущего изменения инфляции. Поскольку банк по своей природе является посредником в финансовых операциях, при формировании процентно-ценовой стратегии возможны недооценка и переоценка инфляционного риска, что обусловливает следующие ситуации:

- процентно-ценовая стратегия формируется таким образом, что в выигрыше оказывается банк;
- процентно-ценовая стратегия выгодна клиентам банка.

Обе эти ситуации ухудшают положение банка. В первом случае происходит отток клиентов и он теряет свою клиентскую базу в среде не только вкладчиков, но и заемщиков. Во втором случае банк лишается своих доходов, что отрицательно сказывается на его финансовом положении и может закончиться потерей финансовой устойчивости и банкротством.



Варианты влияния неправильной оценки инфляционного риска в ставке процента на перераспределение дохода между кредитором и заемщиком

[Options of influence of the wrong assessment of inflationary risk in a percent rate on redistribution of the income between the creditor and the borrower]

Таким образом, наиболее выгодной процентно-ценовой стратегией банка с позиции его долговременного и устойчивого взаимодействия с другими экономическими агентами (в том числе, с населением и предприятиями промышленного сектора экономики) является равновесная. Это такая стратегия, которая обеспечивает баланс экономических интересов всех участников процесса взаимодействия [5–7] .

Процессы обесценения вкладов и кредитов в результате неточного учета инфляционных рисков в процентных ставках известны в финансовом менеджменте как эффект Фишера.

Рассмотрим его более детально.

Как известно, зависимость между номинальной рыночной ставкой процента k, темпом инфляции x и реальной ставкой процента r отражается произведением соответствующих индексов:

$$1 + k = (1 + r)(1 + x) = 1 + r + x + rx. \quad (1)$$

Если значения r и x невелики, можно пользоваться приближенной формулой

$$k \cong r + x, \quad (2)$$

погрешность которой тем существенней, чем больше величина rx. В практических расчетах обычно применяется приближенная формула, в которой используется аддитивный способ учета рисков, т. е. различные риски учитываются путем их сложения:

$$k \cong r + x^* + p + m,$$

где r – реальная ставка или премия за отказ от потребления; x^* – величина ожидаемой (прогнозируемой) инфляции; p – надбавка (премия) за риск непогашения обязательства; m – надбавка (премия) за процентный риск (за неожиданную инфляцию).

Таким образом, величина свободной от риска ставки процента r^* имеет вид

$$r^* \cong r + x^*. \quad (3)$$

Управление ставкой процента состоит в том, чтобы, с одной стороны, правильно оценить параметры r, x^*, p и m (заметим, что они непосредственно не наблюдаемы) и включить их в размер общей рыночной ставки процента k, а с другой – согласовать полученную величину с требованиями спроса и предложения на рынке денег.

Неправильная оценка этих параметров приводит к потерям дохода (к альтернативным убыткам), которые могут возникнуть как у кредитора (заимодавца), так и кредитуемого (заемщика). При этом, одна из сторон всегда остается в выигрыше и получает дополнительный доход, равный недополученному доходу партнера – участника данной операции **(рисунок).**

Так как банк постоянно выступает в качестве кредитора (на рынке кредитов) и кредитуемого (на рынке депозитов), правильное назначение ставки процента – необходимое условие безубыточной работы банка. Рассмотрим последствия недооценки параметров инфляционного риска (x^* и m), принимая при этом риск непогашения обязательств равным нулю ($p = 0$).

Обозначим $x' = x^* + m$ где x' – суммарная надбавка за ожидаемый и неожиданный рост инфляции. Тогда $k = r + x'$

При недооценке величины x' на рынке кредитов банк недополучит доход (и, следовательно, понесет альтернативные убытки). В противоположной ситуации (при переоценке x') затрудняется процесс кредитования и возрастает риск невозврата кредита, что также приводит к снижению банковской доходности и убыткам [8–10].

На рынке депозитов банк является субъектом кредитования и поэтому ситуация зеркально отображается: при недооценке фактора x' в депозитной ставке банк выигрывает, при переоценке – проигрывает.

Данные рассуждения могут быть представлены следующими математическими соотношениями. Рассмотрим для определенности рынок кредитов и используем уравнение, отражающее влияние оценки фактора x'.

Если реальная инфляция составила величину $Inf \neq x'$ (фактор инфляции оценен неверно), возникает эффект Фишера, или эффект новой оценки реальной ставки процента r, и (как следствие этого) происходит неявное перераспределение средств между банком и заемщиком:

$$r \cong k - Inf \neq k - x' \qquad (4)$$

При недооценке уровня инфляции имеем

$$Inf > x',$$

$$k - Inf < k - x'.$$

Так как $r \approx k - Inf < k - x'$, то происходят фактическое обесценение реального процента и перераспределение планируемого банковского дохода между банком и заемщиком: выигрывает заемщик, недоплачивая величину $\Delta = Inf - x'$ по фактическому проценту за ссуду, равному $r + x' < r + Inf$.

Наоборот, при переоценке величины инфляции имеем

$$Inf < x',$$

$$k - Inf > k - x'.$$

В этом случае направление перераспределения средств противоположное: выигрывает банк, так как заемщик выплачивает долг по завышенному проценту $r + x' > r + Inf$; выигрыш банка равен $\Delta = x' - Inf$.

Аналогичные рассуждения можно провести и для рынка депозитов. Но так как в этом случае банк выступает заемщиком, выводы будут полностью противоположными.

Недооценка величины инфляции в кредитной ставке процента, точно так же, как и переоценка ее в депозитной ставке, неблагоприятна для банка. Поэтому одним из центральных вопросов деятельности коммерческого банка является выбор рациональной процентно-ценовой стратегии. Последняя имеет два аспекта: по отношению к кредитно-инвестиционной и депозитно-аккумуляционной стратегиям. Она определяет положение банка как на рынке кредитов, так и на рынке депозитов. На практике наличие существенной неравномерности в динамике инфляции в значительной степени затрудняет оценку инфляционных рисков, рациональное формирование и реализацию рассматриваемых стратегий [11–12].

Выполненный далее анализ позволит изучить процесс управления ставкой процента и учета в ней инфляционного риска – одного из важнейших рисков в условиях нестабильной экономики. При этом, осуществляемая банком процентно-ценовая стратегия оценивается с точки зрения происходящих в ходе инфляции процессов неявного перераспределения доходов между кредиторами и заемщиками (эффект Фишера).

В 2013 году наибольшую ставку по депозитам предлагал Сбербанк России – 8,75 % **(табл. 1)**. В результате эффекта Фишера вкладчики получили

Таблица 1

Динамика доходов физических лиц и банков с государственным участием по вкладу за 2013 год

[Dynamics of the income of natural persons and banks with the state participation on a contribution for 2013]

№	Показатель	Сбербанк	Россельхозбанк	ВТБ-24
1	Максимальная депозитная ставка, %	8,75	8,67	8,2
2	Вклад, трлн руб.	8	0,2	1,1
3	Вклад с доходом, трлн руб. [3] = [2] · (1 + [1]/100)	8,7	0,22	1,2
4	Уровень инфляции, %	6,5		
5	Реальный вклад с доходом, трлн руб. [5] = [3] · (1 – [4]/100)	8,1	0,21	1,12
6	Итоговый доход вкладчика от вложений, трлн руб. [6] = [5] – [2]	0,1	0,01	0,02
7	Итоговый доход вкладчика от вложений, % [7] = ([6]/[2]) · 100	1,25	5	1,8
8	Скрытый доход банка, %	–1,25	–5	–1,8

Источник: таблица составлена по данным годовых отчетов Росселхозбанка, Сбербанка России и ВТБ-24 [13–15].

Таблица 2

Динамика доходов физических лиц и банков с государственным участием по вкладу за 2014 год

[Dynamics of the income of natural persons and banks with the state participation on a contribution for 2014]

№	Показатель	Сбербанк	Россельхозбанк	ВТБ-24
1	Максимальная депозитная ставка, %	11	10,54	10,36
2	Вклад, трлн руб.	9	0,3	1,3
3	Вклад с доходом, трлн руб. [3] = [2] · (1+[1]/100)	9,99	0,33	1,4
4	Уровень инфляции, %	11,4		
5	Реальный вклад с доходом, трлн руб. [5] = [3] · (1 – [4]/100)	8,9	0,29	1,2
6	Итоговый доход вкладчика от вложений, трлн руб. [6] = [5] – [2]	–0,1	-0,01	–0,1
7	Итоговый доход вкладчика от вложений, % [7] = ([6]/[2]) · 100	–1,1	-3,3	–7,7
8	Скрытый доход банка, %	1,1	3,3	7,7

Источник: таблица составлена по данным годовых отчетов Росселхозбанка, Сбербанка России и ВТБ-24 [13–15].

Таблица 3

Динамика доходов физических лиц и банков с государственным участием по вкладу за 2015 год

[Dynamics of the income of natural persons and banks with the state participation on a contribution for 2015]

№	Показатель	Сбербанк	Россельхозбанк	ВТБ-24
1	Максимальная депозитная ставка, %	16,75	16,5	16,1
2	Вклад, трлн руб.	12	0,4	1,7
3	Вклад с доходом, трлн руб. [3] = [2] (1+[1]/100)	14,01	0,47	2
4	Уровень инфляции, %	12,9		
5	Реальный вклад с доходом, трлн руб. [5] = [3] (1 – [4]/100)	12,2	0,41	1,74
6	Итоговый доход вкладчика от вложений, трлн руб. [6] = [5] – [2]	0,2	0,01	0,04
7	Итоговый доход вкладчика от вложений, % [7] = ([6]/[2]) 100	1,7	0,25	2,4
8	Скрытый доход банка, %	–1,7	–0,25	–2,4

Источник: таблица составлена по данным годовых отчетов Росселхозбанка, Сбербанка России и ВТБ-24 [13–15].

Таблица 4

Расчетные значения процентной ставки, компенсирующей уровень инфляции за 2013 год

[Calculated values of the interest rate compensating the rate of inflation for 2013]

Банк	Депозитная ставка, %	Уровень инфляции, %	КПС, %	Отклонение ставок от КПС, %
Сбербанк	8,75	6,5	6,9	1,85
Россельхозбанк	8,67			1,77
ВТБ-24	8,2			1,3

Источник: таблица составлена по данным годовых отчетов Росселхозбанка, Сбербанка России и ВТБ-24 [13–15].

скрытый доход – 1,25 %. В Россельхозбанке и ВТБ-24 вкладчики также получили скрытый доход: 5 % и 1,8 %.

В 2014 году все банки, напротив, получили скрытый доход при инфляции 11,4 % **(табл. 2).** Наибольший доход получил ВТБ-24 – 7,7 %, наименьший – Сбербанк – 1,1 %. Соответственно, вкладчики оказались в проигрыше во всех 3 банках.

Все банки повторили ситуацию 2013 года: вкладчики получили дополнительные доходы в результате действия эффекта Фишера **(табл. 3).**

Таким образом, наблюдаются различные экономические результаты в ходе изучения эффекта Фишера в цепочке банк-вкладчик. Инфляционные процессы перераспределяют доходы как в пользу одних, так и в пользу других (см. табл. 1–3).

В случае с депозитами эффективность взаимодействия банков и вкладчиков основывается на доверии последних, гарантией которого служит «доходная» процентная ставка. Рассчитаем нижнюю границу процентной ставки, компенсирующей уровень инфляции **(КПС)** и защищающей вкладчиков от финансовых потерь по формуле КПС = *inf*/(1 – *inf)* **(табл. 4).**

Из проведенных расчетов видно, что процентная ставка по вкладам в 2013 году во всех 3 банках полностью компенсировала инфляционные потери и даже превышала КПС. Это говорит о проведении процентной политики, ориентированной на клиентов (см. табл. 4).

В 2014 году банки, напротив, установили слишком низкие ставки по депозитам, за счет чего получили скрытые выгоды **(табл. 5).**

В 2015 году банки вновь установили ставки по депозитам, значительно превышающие минимально допустимую ставку для компенсации инфляционных потерь, тем самым демонстрируя заботу о своих клиентах **(табл. 6**).

Депозитно-аккумуляционная стратегия любого банка реализуется для дальнейшей возможности проведения активных операций. В рассматриваемом

Таблица 5

Расчетные значения процентной ставки, компенсирующей уровень инфляции за 2014 год

[Calculated values of the interest rate compensating the rate of inflation for 2014]

Банк	Депозитная ставка, %	Уровень инфляции, %	КПС, %	Отклонение ставок от КПС, %
Сбербанк	11	11,4	12,9	–1,9
Россельхозбанк	10,54			–2,36
ВТБ-24	10,36			–2,54

Источник: таблица составлена по данным годовых отчетов Росселхозбанка, Сбербанка России и ВТБ-24 [13–15].

Таблица 6

Расчетные значения процентной ставки, компенсирующей уровень инфляции за 2015 год

[Calculated values of the interest rate compensating the rate of inflation for 2015]

Банк	Депозитная ставка, %	Уровень инфляции, %	КПС, %	Отклонение ставок от КПС, %
Сбербанк	16,75	12,9	14,8	1,95
Россельхозбанк	16,5			1,7
ВТБ-24	16,1			1,3

Источник: таблица составлена по данным годовых отчетов Росселхозбанка, Сбербанка России и ВТБ-24 [13–15].

Таблица 7

Динамика доходов Сбербанка по выданным промышленным кредитам за 2013 год

[Dynamics of the income of Sberbank on the issued industrial credits for 2013]

№	Показатель	Сбербанк	Россельхозбанк	ВТБ-24
1	Кредитная ставка процента (средняя), %	10,5	10,3	10,4
2	Кредит, трлн руб.	2,1	0,01	0,04
3	Кредит с процентом, трлн руб. [3] = [2] · (1 + [1]/100)	2,3	0,011	0,044
4	Уровень инфляции, %		6,5	
5	Реальный кредит с процентом, трлн руб. [5] = [3] · (1 – [4]/100)	2,2	0,01	0,041
6	Итоговый доход от кредита, трлн руб. [6] = [5] – [2]	0,1	0	0,001
7	Итоговый доход от кредита, %. [7] = ([6]/[2]) · 100	4,8	0	2,5
8	Скрытый доход заемщика, %	–48	0	–2,5

Источник: таблица составлена по данным годовых отчетов Росселхозбанка, Сбербанка России и ВТБ-24 [13–15].

Таблица 8

Динамика доходов Сбербанка по выданным промышленным кредитам за 2014 год

[Dynamics of the income of Sberbank on the issued industrial credits for 2014]

№	Показатель	Сбербанк	Россельхозбанк	ВТБ-24
1	Кредитная ставка процента (средняя), %	18,25	18,13	18,21
2	Кредит, трлн руб.	3	0,01	0,08
3	Кредит с процентом, трлн руб. [3] = [2] · (1+[1]/100)	3,6	0,012	0,09
4	Уровень инфляции, %		11,4	
5	Реальный кредит с процентом, трлн руб. [5] = [3] · (1 – [4]/100)	3,1	0,01	0,079
6	Итоговый доход от кредита, трлн руб. [6] = [5] – [2]	0,1	0	–0,001
7	Итоговый доход от кредита, %. [7] = ([6]/[2]) · 100	3,3	0	–1,25
8	Скрытый доход заемщика, %	–3,3	0	1,25

Источник: таблица составлена по данным годовых отчетов Росселхозбанка, Сбербанка России и ВТБ-24 [13–15].

аспекте произведем расчеты, позволяющие выявить эффект Фишера в цепочке «банки – промышленники» **(табл. 7).**

В 2013 году Сбербанк и ВТБ-24 получили реальный доход от кредита: 4,8 и 2,5 % соответственно (см. табл. 7). Россельхозбанк установил невыгодные ставки по кредиту для самого себя, тем самым не получив никакого реального дохода от кредитования промышленности.

В 2014 году в Россельхозбанке ставки по промышленным кредитам вновь не принесли дохода банку в результате действия инфляции **(табл. 8).** Сбербанк же получил реальный доход в 3,3 %, а ВТБ-24 потерял 1,25 %. В результате скрытого перераспределения доходов заемщики ВТБ-24 оказались в финансовом выигрыше.

В 2015 году высокий уровень инфляции обесценил доход Сбербанка по кредитам в промышленном секторе, тем самым принося банку скрытый ущерб **(табл. 9).** В этот год скрытые преимущества получили промышленники, взявшие кредиты в Сбербанке.

Ставки по промышленным кредитам не принесли никаких финансовых выгод ни Россельхозбанку, ни ВТБ-24.

Таблица 9

Динамика доходов Сбербанка по выданным промышленным кредитам за 2015 год
[Dynamics of the income of Sberbank on the issued industrial credits for 2013]

№	Показатель	Сбербанк	Россельхозбанк	ВТБ-24
1	Кредитная ставка процента (средняя), %	13,2	13,3	13,36
2	Кредит, трлн руб.	3,7	0,016	0,06
3	Кредит с процентом, трлн руб. [3] = [2]·(1+[1]/100)	4,2	0,018	0,068
4	Уровень инфляции, %	12,9		
5	Реальный кредит с процентом, трлн руб. [5] = [3]·(1-[4]/100)	3,66	0,016	0,06
6	Итоговый доход от кредита, трлн руб. [6] = [5]-[2]	–0,04	0	0
7	Итоговый доход от кредита, %. [7] = ([6]/[2])·100	–1,08	0	0
8	Скрытый доход заемщика, %	1,08	0	0

Источник: таблица составлена по данным годовых отчетов Росселхозбанка, Сбербанка России и ВТБ-24 [13–15].

Таким образом, всем 3 банкам следует тщательнее подходить к вопросам процентно-ценовой политики, учету инфляционного риска, чтобы в случае с депозитами не страдали вкладчики, а в случае с кредитованием промышленности – сами банки. Установленные ставки по промышленным кредитам далеко не всегда выгодны самим банкам, несмотря на их высокий уровень (см. табл. 7–9). То есть, и банки не получают доход, и промышленникам сложно занимать деньги под установленный процент.

По словам Председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной, основной экономической проблемой России является инфляция: снижение ее до 4 % к концу 2017 года – главная задача Центробанка. Следовательно, учет и оценка инфляционного риска в процентно-ценовой политике банков – задача весьма актуальная [16–17].

Необходимо отметить, что равновесие между банками и реальным сектором в настоящее время определяется степенью участия государства в этих отношениях. С одной стороны, банкирам мешают дефицит «длинных» денег, их дороговизна и высокие инвестиционные риски. С другой стороны, промышленники нуждаются в недорогих и долгосрочно используемых денежных ресурсах [18]. Для достижения сбалансированности интересов и тех, и других, необходимы государственные механизмы, без которых едва ли возможна реализация равновесной процентно-ценовой и иных стратегий. Эффект Фишера, в свою очередь, выступает индикатором достижения равновесия между всеми участниками банковских сделок.

Заключение

В условиях западных санкций, отсутствия доступа к зарубежным кредитам, запрета и ограничений на ввоз в РФ иностранных средств производства, довольно сложно прийти к компромиссу банковских и промышленных интересов. Кредитные организации не заинтересованы рисковать своими денежными ресурсами, вкладывая их в предприятия. В свою очередь, реальному сектору экономики непросто найти весомые аргументы для банков в пользу окупаемости и выгодности банковских инвестиций. В этой связи, вклады населения являются неотъемлемой частью привлеченных банковских ресурсов, необходимых для осуществления кредитной деятельности.

Проведенный анализ свидетельствует о равновесной депозитно-аккумуляционной стратегии банков в 2013 и 2015 годах. В 2014 доходы по депозитам перераспределялись в пользу банков, но в 2015 ситуация была исправлена. Логично, что от привлечения средств банки несут расходы в целях дальнейшего размещения привлеченных ресурсов и получения процентной прибыли. Активные операции с промышленниками приносили то доход банкам, то нулевой результат и даже скрытый ущерб. Следовательно, необходимо пересмотреть неэффективные методы расчета процентных ставок, учесть, возможно, новые составляющие процента, новые риски (помимо инфляционного), предложить сбалансированный ссудный процент, выгодный для обеих сторон. Здесь обязательна поддержка государства.

Например, исходя из новых расчетов, будут установлены высокие процентные ставки, выгодные для банков, но невыгодные для промышленности. Для банка установить ставки ниже – значит ссужать деньги в ущерб себе. Причем понижение процента еще не означает доступность кредита. В этом случае субсидирование государством высоких процентных ставок дает возможность и банкам процветать, и промышленникам. Также немаловажно предоставление банками синдицированных кредитов, которые позволят аккумулировать кредитные ресурсы для крупных инвестиций и в то же время снизить стоимость этих ресурсов за счет распределения рисков между банками.

Эффект Фишера – это своего рода лакмусовая бумага, демонстрирующая несовершенства в сотрудничестве банковских структур и хозяйствующих субъектов экономики. Совершенствованию и развитию сбалансированного партнерства между банками и реальным сектором должна содействовать поддержка государства в части законодательства и софинансирования.

Библиографический список

1. *Терновская Е.П.* Реальный сектор экономики и российские коммерческие банки: проблемы и перспективы взаимодействия // Финансы и кредит. 2014. № 11(587). С. 8–14.

2. *Игонина Л.Л.* Роль банков в финансовом обеспечении инвестиций в основной капитал // Финансы и кредит. 2015. № 2(626). С. 2–13.

3. *Булгакова Л.Г.* Роль банков в финансировании инвестиционных проектов // Банковское дело. 2013. № 1. С. 45–51.

4. *Мазикова Е.В., Мгвделадзе М.З.* Факторы, определяющие уровень кредитно-инвестиционного потенциала российских коммерческих банков // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 1(30). С. 180–184.

5. *Маммаева Д.С.* Взаимодействие банковского и реального секторов экономики: стимулирование инвестиционной активности // Деньги и кредит. 2010. № 8. С. 43–46.

6. *Levine R.* Financial development and economic growth: Views and agenda // Journal of Economic Literature. 1997. V. 35. N 2. P. 688–726.

7. *Rajan R.G., Zingales L.* Financial dependence and growth // American Economic Review. 1998. V. 88. N 3. P. 559–586. DOI: 10.3386/w5758

8. *Егорова Н.Е., Смулов А.М.* Предприятия и банки. Взаимодействие, экономический анализ, моделирование. М.: Дело, 2002. 454 с. (С. 67–70)

9. *Яременко Ю.В., Нечаев А.А., Мамаев В.Е.* и др. Моделирование межотраслевых взаимодействий / монография. М.: Наука, 1984. 278 с.

10. *Егорова Н.Е., Смулов А.М.* Банковская фирма: стратегическое планирование и взаимодействие с реальным сектором. В 2-х ч. М.: ЦЭМИ РАН, 2000. 113 с.

11. *Weber O., Remer S.* Social banks and the future of sustainable finance. London (UK): Routledge, 2011. 238 p.

12. *Woelfel Ch.J.* Encyclopedia of banking and finance. Tenth Ed. Chicago (IL): Probus Professional Pub., 1993. 1100 p.

13. Годовые отчеты Россельхозбанка за 2014, 2015 г. URL: http://www.rshb.ru/investors/year_report/

14. Годовые отчеты Сбербанка России за 2014, 2015 г. URL: http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports

15. Годовые отчеты ВТБ-24 за 2014, 2015 г. URL: https://www.vtb24.ru/about/shareholders/financial-reports/#

16. Госдума предложила Центробанку снизить ключевую ставку. URL: http://v-kurse.ru/news/economy/gosduma_predlozhila_tsentrobanku_snizit_klyuchevuyu_stavku_3318188/ (дата обращения: 16.11.2016).

17. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов. URL: http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017(2018-2019).pdf

18. *Шелкунова Т.Г., Кузнецова К.А.* Государственная программа поддержки инвестиционных проектов как фактор повышения эффективности кредитно-инвестиционного взаимодействия банков и реального сектора экономики // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3-2. С. 132–136.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2016, no. 4, October–December, pp. 335–342
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

The Fisher effect as an indicator of the optimal interaction of banks and the real sector of the economy

T.G. Shelkunova – helga-1888@mail.ru, ***K.A. Kuznetsova*** – kristinkuznezova@mail.ru
North-Caucasian Institute of mining and metallurgy (STU), 44 Nikolaeva Str., Vladikavkaz 362021, Russia

Abstract. The problem of compromise of interests of banks and the real sector became particularly acute with the introduction of anti-Russian sanctions. Access to long cheap money in the West is closed, as well as to productive assets and technology. These aspects resulted in a contradictory situation: on the one hand you must support the Russian manufacturer of the borrowed Bank resources loyal conditions, on the other hand, banks are unable these terms to provide themselves and need the support of the cheap long-term money.

The article considers and analyzes the main Bank strategy as a tool for the implementation of the interaction of banks and manufacturers.

Credit-investment strategy specify the types, conditions, amounts and structure of active operations and ways of their implementation (implementation) and behavior of the Bank in appropriate segments of the financial market.

Deposit-accumulation strategy defines the types, conditions, amounts and structure of passive operations, and also the behavior of the Bank on certain market segments, taking into account the influence of external and internal factors (including crises and their possible consequences).

Interest-pricing strategy determines a reasonable amount of interest on loans and deposits, as well as tariffs (price terms) of provision of Bank services, including list of operations conducted by them free of charge. Is part of the strategies discussed earlier.

An inaccurate account of inflation risks in interest rates gives rise to impairment of deposits and loans. These processes are known as the Fisher effect, which is proposed to be used as indicator of equilibrium between the banking and real sectors of the economy.

The conclusions about the necessity of improving the methods for calculating interest rates and some recommendations, the necessity of state support for optimizing profitable credit and investment cooperation between banks and Industrialists.

Keywords: Fisher's effect, credit and investment strategy, deposit and accumulation strategy, rate and price strategy, invisible revenue

References

1. Ternovskaya E.P. Real sector of economy and russian commercial banks: problems and interaction prospects. *Finansy i kredit = Finance and credit*. 2014. No. 11(587). Pp. 8–14. (In Russ.)

2. Igonina L.L. The role of banks in the financial support for investment in fixed capital. *Finansy i kredit = Finance and credit*. 2015. No. 2(626). Pp. 2–13. (In Russ.)

3. Bulgakova L.G. The banks role in financing investment projects. *Bankovskoe delo*. 2013. No. 1. Pp. 45–51. (In Russ.)

4. Mazikova E.V., Mgvdeladze M.Z. Factors determining the level of credit-investment potential of the russian commercial banks. *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa = Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute*. 2015. No. 1(30). Pp. 180–184. (In Russ.)

5. Mammaeva D.S. Stimulating investment and innovative activity in sectors of the economy. *Den'gi i kredit*. 2010. No. 8. Pp. 43—46. (In Russ.)

6. Levine R. Financial development and economic growth: Views and agenda. *Journal of Economic Literature*. 1997. Vol. 35. No. 2. Pp. 688–726.

7. Rajan R.G., Zingales L. Financial dependence and growth. *American Economic Review*. 1998. Vol. 88. No. 3. Pp. 559–586. DOI: 10.3386/w5758

8. Egorova N.E., Smulov A.M. Enterprises and banks: interaction, economic analysis, modeling. Moscow: Delo, 2002. 454 p. (In Russ.)

9. Yaremenko Yu.V., Nechaev A.A., Mamaev V.E. et al. *Modelirovanie mezhotraslevykh vzaimodeistvii* [Modeling of interbranch interactions]. Moscow: Nauka, 1984. 278 p. (In Russ.)

10. Egorova N.E., Smulov A.M. *Bankovskaya firma: strategicheskoe planirovanie i vzaimodeistvie s real'nym sektorom* [Banking firm: strategic planning and interaction with the real sector]. Moscow: TsEMI RAN, 2000. 113 p. (In Russ.)

11. Weber O., Remer S. *Social banks and the future of sustainable finance*. London (UK): Routledge, 2011. 238 p.

12. Woelfel Ch.J. *Encyclopedia of banking and finance*. Tenth Ed. Chicago (IL): Probus Professional Pub., 1993. 1100 p.

13. *Godovye otchety Rossel'khozbanka za 2014, 2015 g.* [Rosselkhozbank's annual accounts for 2014, 2015]. Available at: http://www.rshb.ru/investors/year_report/ (In Russ.)

14. *Godovye otchety Sberbanka Rossii za 2014, 2015 g.* [Sberbank's annual accounts for 2014, 2015]. Available at: http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports (In Russ.)

15. *Godovye otchety VTB-24 za 2014, 2015 g.* [VTB-24 annual accounts for 2014, 2015]. Available at: https://www.vtb24.ru/about/shareholders/financial-reports/ (In Russ.)

16. *Gosduma predlozhila Tsentrobanku snizit' klyuchevuyu stavku* [The State Duma has proposed the Central Bank to reduce the key rate]. Available at: http://v-kurse.ru/news/economy/gosduma_predlozhila_tsentrobanku_snizit_klyuchevuyu_stavku_3318188/ (accessed: 16.11.2016). (In Russ.)

17. *Osnovnye napravleniya edinoi gosudarstvennoi denezhno-kreditnoi politiki na 2017 god i period 2018 i 2019 godov* [Guidelines for the single state monetary policy in 2017, 2018 and 2019]. Available at: http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017(2018-2019).pdf (In Russ.)

18. Shelkunova T.G., Kuznetsova K.A. The State program of investment projects support as a way to increase efficiency of credit and investment cooperation between banks and the real economy. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Journal of Economy and Entrepreneurship*. 2016. No. 3-2. Pp. 132–136. (In Russ.)

Information about authors: ***T.G. Shelkunova*** – Cand. Sci. (Econ.), Associated Professor, ***K.A. Kuznetsova*** – Master, 2nd year of study.

УДК 338.2 DOI: 10.17073/2072-1663-2016-4-343-347

Проблемы оценки эффективности управления акционерной собственностью в компаниях с государственным участием

© 2016 г. А.Ю. Дзарданов*

В статье отражена авторская идея о принципиальной возможности оценить эффективность управления акционерной собственностью в компаниях с государственным участием в определенных количественных показателях. Предлагаемые показатели являются универсальными: они могут быть применимы для оценки эффективности управления акционерной собственностью как относительно небольших компаний, так и известных в российской действительности предприятий-гигантов нефтегазового сектора. В статье эффективность управления акционерной собственностью в компаниях с государственным участием рассматривается через призму качества корпоративного управления. При этом, определена линейная зависимость между эффективностью управления акционерной собственностью и качеством корпоративного управления, рассмотрены ключевые показатели, в наибольшей степени влияющие на эффективность управления акционерной собственностью. Предлагаемая автором Методика оценки качества управления акционерной собственностью в компаниях с государственным участием во многом сформирована на базе имеющейся Методики самооценки качества корпоративного управления, разработанной Федеральным агентством по управлению государственным имуществом в 2014 году, и вобрала в себя лучшие зарубежные практики управления в обозначенной сфере. Предлагаемая автором методика может быть использована для оценки качества управления акционерной собственностью в компаниях как государственного, так и частного сектора экономики.

Ключевые слова: государственная собственность, корпоративное управление в компаниях с государственным участием, самооценка качества корпоративного управления; принципы ОЭСР, защита прав акционеров

Введение

На современном этапе развития отечественной экономики вопрос приватизации государственных активов и, прежде всего, – пакетов государственных акций, является незаменимым элементом устойчивости и безубыточности государственного бюджета. Очевидно, что стоимость принадлежащих государству акций в компании зависит от эффективности политики управления собственностью и требует реализации качественного механизма корпоративного управления. Но здесь возникает очевидная проблема: необходимо сформировать систему универсальных показателей, позволяющих оценить эффективность управления акционерной собственностью в компаниях с государственным участием с учетом дифференциации основных видов деятельности таких компаний – от продажи марок до строительства космических объектов.

* Аспирант департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, andreidzardanov@mail.ru
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 125993, Москва, Ленинградский просп., д. 49.

В настоящей статье автором предпринята попытка предложить методику оценки эффективности управления акционерной собственностью в компаниях с государственным участием на основе расчета универсальных количественных показателей, учитывающих качество корпоративного управления.

Оценка управления акционерной собственностью в контексте качества корпоративного управления

Основным направлением развития российской экономики, в целом, является преодоление спада, возникшего вследствие мирового экономического кризиса, выход на докризисный уровень при обеспечении устойчивого экономического роста. Последнее невозможно без повышения эффективности, конкурентоспособности, самостоятельности и инвестиционной привлекательности российских компаний.

Важнейшим фактором, обеспечивающим рост инвестиционной привлекательности и увеличение стоимости российских компаний, наряду с фундаментальными факторами (политическими, финансовыми), является реализация качественного механизма управления акционерной собственностью,

обеспечивающего открытость и прозрачность деятельности компании, защиту прав акционеров и потенциальных инвесторов [1–10].

Акционерная собственность формирует систему экономических отношений, возникающих между участниками по поводу управления акционерными обществом через общее собрания акционеров, в том числе, распределение финансового результата от его деятельности. Несмотря на значительное количество публикаций и достаточно высокий уровень теоретической разработанности вопросов управления акционерным капиталом, в настоящее время не существует общепризнанной и законченной теоретической концепции развития механизма управления акционерной собственностью, что создает различного рода проблемы с точки зрения определения эффективности деятельности корпорации [11].

Эффективность управления акционерным капиталом в большинстве случаев оценивается с позицией получения дохода от продажи государственного пакета акций в целях покрытия дефицита федерального бюджета, Так, например, продажа государственных пакетов акций таких «гигантов», как ПАО «АК «Алроса», ПАО «АНК «Башнефть», ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ» и другие, позволило государству уменьшить дефицит государственного бюджета. Накапливая значительные финансовые ресурсы и направляя их на приобретение указанных пакетов акций, институциональные и иные инвесторы проявляют все больший интерес к вопросам эффективности механизма управления компанией, как фактору, влияющему на уровень рисков инвестирования, с одной стороны, а с другой стороны – способствующему росту стоимости компании [12].

Стоит отметить, что часто эффективность и инвестиционная привлекательность российских акционерных обществ с государственным участием находится на невысоком уровне, что также связано с низким уровнем развития корпоративного управления, призванного решать проблему баланса интересов всех участником и заинтересованных лиц компании в целях обеспечения ее устойчивого развития и конкурентоспособности в долгосрочной перспективе [13]. Развитие подходов и формирование системы инструментов, позволяющих оценить уровень и качество системы управления в корпорациях с государственным участием, необходимы не только государству, но и потенциальным инвесторам для принятия решения участия в акционерном капитале. Интерес инвестора тем выше, чем эффективнее работает механизм корпоративного управления. Мажоритарные акционеры также заинтересованы в обеспечении ликвидности принадлежащей им акционерной собственности и ее справедливой рыночной стоимости.

Качество корпоративного управления объективно является своеобразным индикатором эффективности управления акционерной собственностью, поскольку (при его высоком уровне), препятствует злоупотреблениям со стороны менеджмента, защищает права акционеров и иных заинтересованных лиц, оптимизирует принятия сложных управленческих решений, обеспечивая прозрачность деятельности компании. [14].

Акционерная собственность, являясь на современном этапе социально-экономического развития одной из наиболее распространенных и важных форм собственности, требует особых мер по защите прав собственников при передаче функций оперативного управления профессиональным менеджерам. С экономической точки зрения, акционерная собственность представляет собой количественную величину, выраженную в денежном измерении рыночной стоимости акций, принадлежащих собственнику. Изначально акционерная собственность оценивается величиной номинальной стоимости акций акционера. Однако результативность функционирования капитала, норма и масса прибыли зависят не только от природных, технических и технологических, информационных ресурсов, используемых в производстве, но совокупностью профессиональных знаний, умений и навыков менеджмента корпорации [15].

Гипотеза оценки управления акционерной собственностью в корпорациях с государственным участием основывается на качестве корпоративного управления, которое, в свою очередь, определяется на основе расчета конкретных показателей.

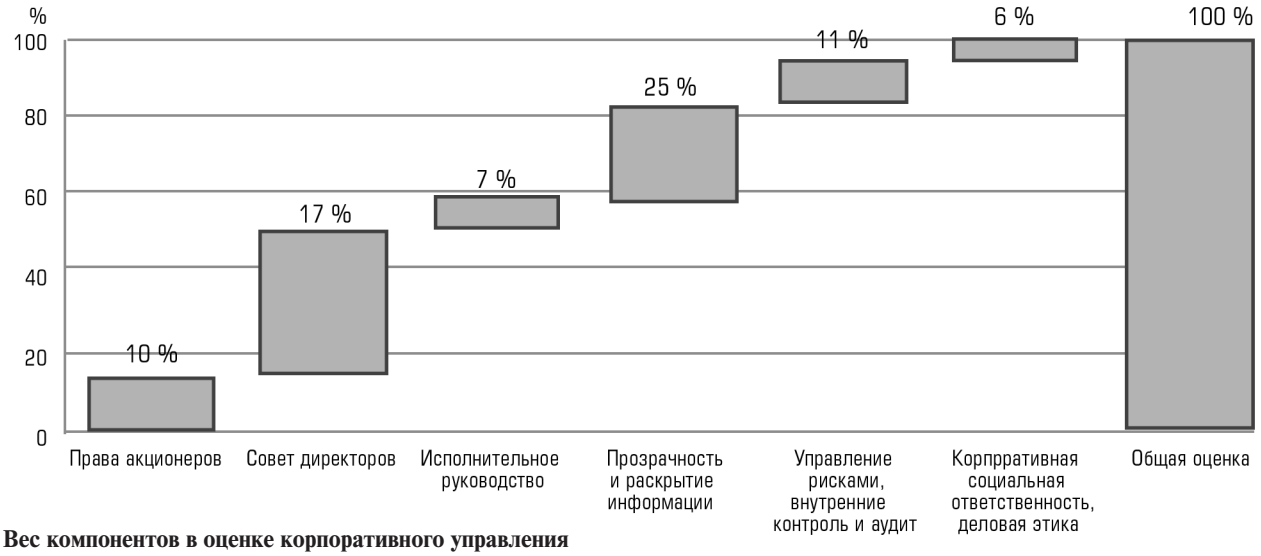
В настоящее время качество корпоративного управления определяется на основе методики самооценки качества корпоративного управления в компаниях с государственным участием» (далее – Методика), утвержденной приказом Росимущества от 22 августа 2014 года № 306 [16]. Данная Методика разработана в рамках исполнения государственной программы «Управление федеральным имуществом» [17] и имеет цель оказать содействие компаниям с государственным участием в проведении комплексной самооценки качества корпоративного управления, в том числе, с точки зрения соответствия принципам и рекомендациям, заложенным в Кодексе корпоративного управления [18].

Применение инструментов оценки, или самооценки качества корпоративного управления, актуально для корпорации с различных позиций определения векторов совершенствования путей развития и необходимости учета лучших международных практик корпоративного управления. С этой позиции выглядит закономерным стремление использовать в системе российского корпоративного управления лучшие зарубежные практики, в том числе, клуба ОЭСР.

В рассматриваемой Методике учтена международная практика в части использования принципов корпоративного управления [19].

Структура Методики включает в себя шесть разделов с особым выделением «флажками» ключевых принципов, которые, по мнению Росимущества, требуют обязательного внедрения (в случае отсутствия):

– права акционеров;
– совет директоров;
– исполнительное руководство;
– прозрачность и раскрытие информации;



Вес компонентов в оценке корпоративного управления
[The weight of components in assessment of corporate management]

– управление рисками, внутренний контроль и внутренний аудит;

– корпоративная социальная ответственность, деловая этика, комплайенс.

Результаты проведения самооценки каждого из разделов выражаются в процентах в диапазоне от 0% – при низком качестве управления, и 100% – при высоком качестве корпоративного управления. Максимальная общая оценка по всем направлениям составляет 100%, при этом, каждое направление имеет фиксированную долю в суммарной оценке **(рисунок).**

Минимально допустимый порог в оценке качества корпоративного управления акционерных обществ с государственным участием, установленный Росимуществом, составляет 65 % [20].

Проведенный анализ Методики показал, что она не учитывает качественные различия между непубличными акционерными обществами **(АО)** и публичными акционерными обществами **(ПАО)**. Последние, как известно, обязаны придерживаться более жестких требований, определенных законодательством и правилами торговли на бирже. Несомненно, что акционерное общество с количеством работников 15 человек, осуществляющее деятельность в сфере обслуживания административных зданий, не может и не должно отвечать требованиям, которые предъявляются таким гигантам, как ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Сбербанк» и другие [21].

Такое несоответствие объясняется тем, что в момент подготовки Методики такое разделение на ПАО и АО не существовало.

По нашему мнению, в Методику целесообразно внести изменения, предусматривающие дифференцированные требования к публичным и непубличным акционерным обществам.

При этом, внесенные в Методику коррективы способны более разумно соотнести оценочные показатели эффективности в зависимости от дифференциации акционерных компаний с государственным участием и развить качество отечественного корпоративного управления, приблизив его к международным стандартам и требованиям [22].

Заключение

Современный этап развития управления акционерной собственностью в компаниях с государственным участием требует от теории и практики нового осмысления вопросов эффективности такого управления. Необходимо разработать методику оценки эффективности управления акционерной собственностью, учитывающую качественные различия между непубличными (АО) и публичными акционерными обществами (ПАО) Модификация существующей Методики для разработки методических указаний для оценки эффективности управления акционерным капиталом в корпорациях с государственным участием послужит импульсом привлечения инвестиций в развитие акционерных обществ с государственным участием.

Библиографический список

1. *Беляева И.Ю. Козлова Н.Д.* Совершенствование практики корпоративного управления в российских компаниях // Управленческие науки. 2014. № 2. С. 16–24.

2. *Эскиндаров М.А., Беляева И.Ю., Цыгалов Ю.М., Жданов А.Ю., Пухова М.М.* Теория и практика корпоративного управления: электронный учебник / под ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. М.: КНОРУС, 2009. 288 с.

3. *Поршаков С.* Национальный доклад по корпоративному управлению // Вопросы экономики. 2012. № 3. С. 150–156.

4. *Батаева Б.С.* Корпоративное управление в непубличных компаниях согласно изменениям в Гражданском кодексе РФ // Управленческие науки. 2015. № 2. С. 30–37.

5. *Маков А.Г.* Корпоративное управление в России в условиях экономической нестабильно-

сти // Интернет-журнал Науковедение. URL: http://naukovedenie.ru/PDF/112EVN614.pdf/ (дата обращения: 11.10.2016).

6. *Гармаев А.Г.* Обзор корпоративных споров // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2015. № 1(128). С. 72–77.

7. *Меркулова О.В.* Особенности корпоративного управления в банках (кредитных организациях) // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2015. № 11(138). С. 63–76.

8. *Семенов А.С.* Защита прав акционеров в Кодексе корпоративного управления // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2015. № 3(130). С. 58–63.

9. *Долгопятова Т. Г.* Корпоративные конфликты и риски доминирующих собственников // Журнал новой экономической ассоциации. 2012. № 1. С. 158–160.

10. Совместное исследование «Взгляд на Российское корпоративное управление изнутри». Центр корпоративного управления «Делойт в СНГ» и Национальное объединение корпоративных секретарей, 19 октября 2012 г. URL: http://nokc.org.ru/ (дата обращения: 11.10.2016).

11. Псарева Н.Ю. Холдинговые отношения: теоретические и методические аспекты: монография. М.: ИД «АТИСО», 2012. 392 с.

12. *Матиева М.Р., Данилова О.В.* Управление рисками реструктуризации компании / науч. ред. И.Ю. Беляева // Сборник научных статей в 3-х частях. М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2015. С. 214–219.

13. *Беляева И.Ю., Данилова О.В.* Обеспечение баланса интересов всех заинтересованных сторон в условиях корпоративной реорганизации // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 9-1. С. 155–161.

14. *Анопченко Т.Ю., Ахмедова Е.А., Волошин Г.А., Григан А.М., Матвеева Л.Г., Миргородская Е.О., Солдатова И.Ю., Тарасова Н.Е., Чернышев М.А.* Менеджмент. Ростов-на-Дону: «Феникс», 2002. 384 с.

15. *Борисов А.Б.* Большой экономический словарь. М.: «Книжный мир», 2003. 895 с.

16. Приказ Федерального агентства по управлению государственным имуществом от 22.08.2014 № 306 «Об утверждении Методики самооценки качества корпоративного управления в компаниях с государственным участием». URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70627396/ (дата обращения: 11.10.2016).

17. Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 327 об утверждении «Государственной программы Российской Федерации «Управление федеральным имуществом». URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70544258/ (дата обращения: 11.10.2016).

18. «Кодекс корпоративного управления». (рекомендован Федеральной комиссией по ценным бумагам России – распоряжение от 04.04.2002 № 421/р, Центральным банком России – письмо от 10.04.2014 № 06-52/2463, одобренных Правительством Российской Федерации 28.11.2011 г. и 13.02.2014 г., соответственно). URL: http://base.garant.ru/70640276/ (дата обращения: 11.10.2016).

19. «Принципы корпоративного управления Э20/ОЭСР» Организации экономического сотрудничества и развития, 2015. URL: http://oecdru.org/rusweb/rusfeder/5/5/-corpor.htm (дата обращения: 10.10.2016)

20. Федеральный закон от 26 декабря 1995 года № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». URL: http://base.garant.ru/10105712/ (дата обращения: 11.10.2016).

21. *Дзарданов А.Ю.* Самооценка качества корпоративного управления в компаниях с государственным участием // Экономика и управление в машиностроении. 2016. № 4. С. 59–63.

22. *Беляева И.Ю., Батаева Б.С., Кожевина О.В., Пухова М.М., Харчилава Х.П., Данилова О.В., Кузнецов М.Е., Мельников И.Г., Федотов В.Е., Климкин Ю.Н., Романова Л.Р.* Разработка методических материалов по совершенствованию корпоративного управления в компаниях с государственным участием. Отчет о НИР от 26.04.2016 (Правительство РФ).

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2016, no. 4, October–December, pp. 343–347
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

Problems of assessment of efficiency of management of joint property in the companies with state participation

A.Yu. Dzardanov – andreidzardanov@mail.ru
Financial University under the Government of the Russian Federation, 49 Leningradskiy Prospekt, Moscow 125993

Abstract. the article reflects the author's idea about possibility to evaluate the efficiency of management of joint property in the companies with state participation in certain quantitative indicators. The proposed indicators are universal: they can be applicable to assess the effectiveness of management of joint property as relatively small companies, and well-known in the Russian reality of the giant enterprises of the oil and gas sector. In the article the efficiency of management of joint property in the companies with state participation is viewed through the prism of the quality of corporate governance. At the same time linear dependence between the efficiency of management of joint property and the quality of corporate governance, the key indicators which have the greatest influence on the effectiveness of joint property. The author's technique of an estimation of quality of management of joint property in the companies with state participation is largely formed on the basis of available Methodology for self-assessment of the quality of corporate governance developed by the

Federal Agency for state property management in 2014 and has absorbed the best international practices of management in the specified sphere. The author of the proposed technique can be used to assess the quality of management of joint-stock property companies, both public and private sector.

Keywords: state property, corporate governance in companies with state participation, self-reported quality of corporate governance, the OECD principles, protection of shareholder's rights

References

1. Belyaeva I.Y., Kozlova N.D. Improvement of corporate governance practice in Russian companies. *Upravlencheskie nauki = Management science*. 2014. No. 2. Pp. 16–24. (In Russ.)

2. Eskindarov M.A., Belyaeva I.Yu., Tsygalov Yu.M., Zhdanov A.Yu., Pukhova M.M. *Teoriya i praktika corporativnogo upravleniya: electronniy uchebnik* [Theory and practice of corporate governance: E-textbook]. Moscow: KNORUS, 2009. 288 p. (In Russ.)

3. Porshakov S. National report on corporate governance. *Economic Issues*. 2012. No. 3. Pp. 150–156. (In Russ.)

4. Bataeva B.S. Corporate governance in non-listed companies under the changes in the Civil code of the Russian Federation. *Upravlencheskie nauki = Management science*. 2015. No. 2. Pp. 30–37. (In Russ.)

5. Makov A.G. Corporate governance in Russia in the conditions of economic instability. *Internet-zhurnal Naukovedenie = The Internet journal of the sociology of Science*. Available at: http://naukovedenie.ru/PDF/112EVN614.pdf (accessed: 11.10.2016).

6. Garmaev A.G. Review of corporate disputes. *Aktsionernoe obshchestvo: voprosy korporativnogo upravleniya*. 2015. No. 1(128). Pp. 72–77. (In Russ.)

7. Merkulova O.V. Peculiarities of corporate governance in banks (credit institutions). *Aktsionernoe obshchestvo: voprosy korporativnogo upravleniya*. 2015. No. 11(138). Pp. 63–71. (In Russ).

8. Semenov A.S. Protection of the rights of shareholders in the corporate governance Code. *Aktsionernoe obshchestvo: voprosy korporativnogo upravleniya*. 2015. No. 3(130). Pp. 58–63. (In Russ.)

9. Dolgopyatova T.G. Corporate conflicts and risks for dominant owners. *Zhurnal novoi ekonomicheskoi assotsiatsii*. 2012. No. 1. Pp. 158–160. (In Russ.)

10. *Sovmestnoe issledovanie «Vzglyad na Rossiiskoe korporativnoe upravlenie iznutri»* [Joint research «A look at Russian corporate governance from within»]. Tsentr korporativnogo upravleniya «Deloit v SNG» i Natsional'noe ob»edinenie korporativnykh sekretarei, October 19, 2012. Available at: http://nokc.org.ru/ (accessed: 11.10.2016).

11. Psareva N.Y. *Kholdingovye otnosheniya: teoreticheskie i metodicheskie aspekty: monografiya* [Holding relationships: theoretical and methodical aspects: monograph]. Moscow: Publishing House «ATISO», 2012. 392 p. (In Russ).

12. Matieva M.R., Danilova O.V. Upravlenie riskami restrukturizatsii kompanii [Risk Management of the restructuring company]. Ed. by I. Y. Belyaeva. *Sbornik nauchnykh statei v 3-kh* chastyakh = Collection of scientific articles in 3 parts. Moscow: Finansovyi universitet pri Pravitel'stve RF, 2015. Pp. 214-219. (In Russ.)

13. Belyaeva I.Y., Danilova O.V. Balance the interests of all stakeholders in corporate reorganization. *Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya)*. 2012. No. 9-1. Pp. 155–161. (In Russ.)

14. Anopchenko T.Y., Akhmedov E.A., Voloshin G.A., Grigan A.M., Matveeva L.G., Mirgorodskaya E.O., Soldatova I.Yu., Tarasova N.E. Chernyshev M.A. *Menedzhment* [Management]. Rostov on Don: Feniks, 2002. 384 p. (In Russ.)

15. Borisov A.B. *Bol'shoi ekonomicheskii slovar'* [Big economic dictionary]. Moscow: Knizhnii mir, 2003. 895 p. (In Russ.)

16. The Order of the Federal Agency for state property management dated 22.08.2014 No. 306 «On approval of the Methodology for self-assessment of the quality of corporate governance in companies with state participation». Available at: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70627396/ (accessed: 10.10.2016). (In Russ.)

17. Resolution of the Government of the Russian Federation of 15.04.2014 No. 327 approving the «State program of the Russian Federation «Federal property Management». Available at: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70544258/ (accessed: 10.10.2016). (In Russ.)

18. «Corporate governance code» (recommended by the Federal Commission on securities of Russia (04.04.2002 N 421/R), Central Bank of Russia (letter dated 10.04.2014 No. 06-52/2463), approved by the Government of the Russian Federation of 28.11.2011 and 13.02.2014 respectively). Available at: http://base.garant.ru/70640276/ (accessed: 10.10.2016). (In Russ.)

19. Principles of corporate governance Э20/ OECD. Organization for Economic Cooperation and Development. 2015. Available at: www.oecd.org/daf/ca/corporate- governanceprinciples/31557724.pdf (accessed: 10.10.2016).

20. Federal law dated 26 December 1995 No 208-FZ «On joint stock companies». Available at: http://base.garant.ru/10105712/ (accessed: 11.10.2016). (In Russ.)

21. Dzardanov A.Yu. Self-assessment of the quality of corporate governance in state-owned companies. *Ekonomika i upravlenie v mashinostroenii = Economics and Management in Engineering*. 2016. No 4. Pp. 59–63. (In Russ.)

22. Belyaeva I.Y., Bataeva B.S., Kozhevina O.V., Puhova M.M., Harchilava H.P., Danilova O.V., Kuznetsov M.Y., Melnikov I.G., Fedotov V.Y., Klimkin Y.N., Romanova L.R. *Razrabotka metodicheskikh materialov po sovershenstvovaniyu korporativnogo upravleniya v kompaniyakh s gosudarstvennym uchastiem* [The Development of teaching materials for the improvement of corporate governance in companies with state participation]. Otchet o NIR ot 26.04.2016 (Government of the Russian Federation). (In Russ.)

Information about author: Postgraduate Student.

УДК 338.33 DOI: 10.17073/2072-1663-2016-4-348-355

Резервы повышения эффективности промышленных предприятий в современной экономике (на примере АО «Армагус»)

© 2016 г. И.А. Меркулина, А.В. Казакова [*]

В статье рассмотрены различные подходы к организации закупок продукции для производственных нужд, проанализированы их преимущества и недостатки. Показано, что, несмотря на расширившуюся в западных странах практику закупки товаров у единственного источника, для современных промышленных предприятий в России в настоящее время более предпочтительными являются подходы, предусматривающие альтернативный выбор поставщиков, соревновательность различных предложений участников закупочных процедур. При анализе проблемы на микроуровне отмечена особая важность этапа подготовки к проведению закупки, на котором необходимо оценить обоснованность трансакционных издержек участников, их адекватность при сопоставлении с параметрами планируемой сделки и текущей рыночной ситуацией. Поскольку современные взаимоотношения сторон не должны соответствовать игре «с нулевой суммой», то для обеспечения результативности проводимых процедур покупателю следует стремиться к нахождению точки равновесия с привлекаемыми им участниками. На взгляд автора, популярные сегодня регламентированные торги эффективны преимущественно на коротких дистанциях. Расширение круга участников процедур способно лишь на некоторое время повысить их результативность, однако при этом организатор сталкивается с новыми для себя рисками и проблемами. Поэтому в перспективе более рациональным вариантом для промышленной компании представляется структурирование отношений с поставщиками с переходом на использование модели рыночных закупок материалов производственного назначения, в большей степени подходящей для развития партнерских отношений. При этом, промышленному потребителю необходимо осуществлять сбалансированное управление массивом контрагентов, формируя на их базе конкурентную среду лояльных поставщиков.

Ключевые слова: закупочная процедура, единственный источник, конкурентные закупки, трансакционные издержки, цена лояльности, долгосрочное сотрудничество.

Введение

Современные экономические условия во всем мире характеризуются ускорением процессов глобализации, которая масштабно проявляется во многих сферах деятельности и отраслях экономики, в том числе, в промышленности.

В существующем и развитом экономическом обществе присутствует значительное количество предприятий, среди них можно выделить промышленные предприятия, как основные объекты данной сферы деятельности, способные обеспечить взаимодействие между участниками рынка, что позволит сформировать конкурентные многопрофильные корпорации, объединяющие различные компании, включающие в себя организации, обеспечивающие инфраструктуру функционирования промышленных предприятий.

Создание интегрированных структур за счет объединения участников рынка, слияния чисто промышленных предприятий с финансовыми или смешанными компаниями, поглощения наиболее крупными промышленными компаниями менее эффективного бизнеса и, как результат, создание эффективного конкурентного бизнеса, все эти тенденции активно проявляются в промышленности современного периода.

Промышленность представляет собой важнейшую отрасль национального и мирового хозяйства, обеспечивающую высокий уровень дохода и интенсивные темпы развития за счет масштабности бизнеса, расширяющегося спроса на продукцию промышленного типа с различным целевым назначением, ее рентабельности. Согласно научным исследованиям [1, С. 132–136; 2, С. 4–13], структура промышленности в 2015 году была представлена следующими видами деятельности: добыча

[*] Меркулина И.А. – д-р экон. наук, проф.,
Казакова А.В. – канд. экон. наук, доцент, avkazakova@fa.ru
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 107996, Москва, ул. Кибальчича, д. 1.

полезных ископаемых (0,6 % – доля в общем объеме отгрузки промышленности), обрабатывающие производства (87,2 % – доля в общем объеме отгрузки промышленности), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (12,2 % – доля в общем объеме отгрузки промышленности).

Вместе с тем, рыночная экономика заставляет большинство предприятий вести свою хозяйственную деятельность в условиях жесткой конкуренции, что повышает значимость совершенствования механизмов стратегического развития и обусловливает необходимость разработки бизнес-стратегий, обеспечивающих резервы для повышения эффективности промышленных предприятий в современной экономике, необходимые для устойчивого развития как в стабильной макро- и микроэкономической среде, так и в кризисных ситуациях [3, С. 8]. Разработка подобных стратегий, в том числе, включающих в качестве организационных элементов регулирование и моделирование бизнес-процессов на промышленных предприятиях, достаточно эффективно может осуществляться на основе системного подхода [4, С. 116–122]. В современных реалиях конкурентоспособности достигают только те промышленные предприятия, которые развивают и защищают свой внутренний и внешний потенциалы в области инноваций, модернизации оборудования, финансового и высококвалифицированного кадрового обеспечения непрерывного процесса своей деятельности [5, С. 22]. Неблагоприятная макроэкономическая ситуация, сложившаяся в 2014–2015 гг. в российской экономике, наиболее серьезным образом сказалась на промышленных организациях малого и среднего бизнеса, многим из которых для обеспечения выживаемости в сложившихся условиях потребовалась разработка стратегических программ повышения доходности, рентабельности и финансовой устойчивости. Вполне очевидно, что организации, не внедрившие антикризисный менеджмент, были вынуждены полностью прекратить или существенно сократить свою деятельность [6, С. 72–75; 7]. Кроме того, немаловажным фактором для обеспечения стабильной динамики социально-экономического развития промышленных предприятий является формирование мероприятий по повышению эффективности сбытового канала.

Авторы статьи в период с октября по декабрь 2016 года проходили стажировку на предприятии АО «Армагус», основной целью которой было овладение опытом проведения анализа показателей, организации и планирования деятельности предприятия в условиях действующего законодательства Российской Федерации с целью использования результатов стажировки в образовательном процессе, а также совершенствование профессиональных компетенций преподавателя в области проведения аналитической и управленческой деятельности предприятия [8]. В процессе стажировки авторами статьи была предложена научная методика формирования резервов повышения эффективности деятельности предприятия, новизна которой заключается в исследовании показателей оценки мероприятий по повышению эффективности сбытового канала, оценки структуры продукции, формировании мероприятий по снижению себестоимости продукции и определение сегментов формирования спроса на продукцию АО «Армагус» [9]. Основой методики выступил анализ технико-экономических показателей АО «Армагус» и оценка их влияния на повышение эффективности хозяйственной деятельности.

Общая характеристика АО «Армагус» и оценка мероприятий по повышению эффективности сбытового канала

Акционерное общество «Армагус» относится к группе компаний, входящих в крупнейший в России холдинг производителей трубопроводной арматуры, работающий по полному производственному циклу и специализирующийся на выпуске запорной, предохранительной, регулирующей, запорно-регулирующей, смесительной, защитной арматуры и пневмоприводов. Рынок сбыта АО «Армагус» включает региональную российскую сеть, а также представлен компаниями трубопроводного рынка Белоруссии, Казахстана, Туркменистана, Украины.

В общепринятой экономической практике важнейшим экономическим показателем деятельности предприятия является его доход, однако он не в полной степени характеризует эффективность работы предприятия, для оценки которой результаты деятельности предприятия, выраженные в виде дохода, необходимо сравнить с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты [10, С. 333–341].

Основными способами воздействия на прибыль предприятия являются снижение себестоимости и/или увеличение выручки, то есть объема продаж, при этом, снижение затрат для предприятия представляет собой объективный процесс [11, С. 984–986]. Основными причинами объективности данного процесса являются как потребность в увеличении прибыли, так и необходимость не только участия, но и победы в конкурентной борьбе, а также снижения цен на выпускаемую продукцию в определенных ситуациях, например в случае своевременного перехода на выпуск новой продукции.

Как показал анализ технико-экономических показателей АО «Армагус», отдел сбыта предприятия работает по старой, традиционной схеме с теми потребителями продукции, с которыми давно налажен контакт.

Мероприятия по повышению эффективности сбытового канала, в первую очередь, должны быть связаны с изучением рынка сбыта, а именно, с поиском и получением информации о существующих и возможных новых потребителях.

Учитывая промышленный характер производства, достаточно специфической продукции, которой является трубопроводная арматура, а также значительные масштабы производственных процес-

сов и уникальность технологического цикла, для АО «Армагус» следует в качестве маркетингового решения использовать свою отраслевую принадлежность, а именно, более активно принимать участие в:

– тендерах на электронных торговых площадках, которые аккумулируют в едином информационном и торговом пространстве поставщиков и потребителей аналогичных специфических продуктов, а также предоставляют участникам сервисное обслуживание, направленное на повышение эффективности бизнеса, например, дополнительное информационное обслуживание и ряд сопроводительных и обеспечивающих услуг;

– в выставках-ярмарках отраслевого характера, где происходит наибольшая концентрация покупателей, которые смогли бы стать постоянными клиентами завода. Участники выставки-ярмарки имеют возможность поближе познакомиться с продукцией, предлагаемой заводом, определить для себя все достоинства и недостатки товаров. После выставок, как правило, увеличивается количество предложений, результатами которых являются заключения договоров и дальнейшее сотрудничество.

Отдельно следует рассмотреть вопросы вывода продукции АО «Армагус» на мировые рынки, которые имеют характерные особенности в части осуществления процессов торговли готовой продукцией, предназначенной, в отличие от сырья и полуфабрикатов, для конечного потребителя. Основную группу таких товаров составляют орудия труда и средства производства, определяющие экономический потенциал страны. Динамика объема экспортно-импортных операций машин, оборудования, станков и других машинно-технических изделий показывает уровень развития научно-технического прогресса в стране, экспортные возможности машиностроения, сильные и слабые стороны экономики.

Экспорт машин, оборудования и другой готовой продукции в странах с развитой экономикой достигает 1/4 всего экспорта страны и свидетельствует о современном уровне производства и направлении государственной политики в отношении важнейшей группы товаров. Учесть значимость и международный опыт торговли готовой продукцией, придать ей приоритетный характер по сравнению с торговлей сырьем, стимулировать национальное производство и экспорт этой группы товаров – трудное, но необходимое условие подъема экономики, которое может быть выполнено за счет выхода на международный рынок лидирующих российских промышленных предприятий.

Однако, АО «Армагус» в последние годы потерял свои позиции даже на отечественном рынке теплоэнергетики вследствие установления достаточно высоких цен на продукцию, массовой замены задвижек на шаровые краны, роста конкуренции. В последние 2 года на предприятии наблюдается снижение удельного веса собственного капитала и, соответственно, увеличение заемного, что является следствием недостатка внутренних источников финансирования [12, С. 41–53]. Причины снижения эффективности деятельности АО «Армагус» могут возникать вследствие объективных причин, например, неблагоприятной внешней конъюнктуры, но также могут быть связаны с субъективными причинами, например, ошибками в принимаемых управленческих решениях [13, С. 190–193]. В качестве метода снижения степени влияния указанных негативных тенденций может быть использована интеграция систем управления рисками и менеджмента качества на промышленных предприятиях, предложенная в работе [14, С. 58–62].

Структура продукции АО «Армагус»

Основная задача АО «Армагус» в сложившейся ситуации – удержание и расширение рыночной доли на рынке отечественной трубопроводной арматуры за счет:

– освоения новых видов продукции;

– увеличения объема сбыта продукции, в том числе, новых видов;

– перехода на отечественные электроприводы;

– снижения себестоимости продукции АО «Армагус»;

– работ по модернизации производства.

Освоение новых видов энергетической арматуры для АЭС позволит АО «Армагус» увеличить свои доходы и повысить доходность деятельности, при этом, руководству предприятия следует учесть, что в настоящее время на трубопроводном рынке актуально развитие атомной энергетики, представленной ее флагманом – Госкорпорацией «Росатом».

В данных обстоятельствах, основное мероприятие по повышению доходов АО «Армагус» будет состоять в увеличении объема продаж арматуры за счет уменьшения расходов на производство и реализацию продукции для АЭС, а именно, Балтийской АЭС, Белоярской АЭС-2, Ленинградской АЭС-2, Нижегородская АЭС, Нововоронежской АЭС-2, плавучей АЭС «Академик Ломоносов», Ростовской АЭС, Центральной АЭС.

Структура продукции АО «Армагус» с учетом изменений номенклатуры продукции на основе приоретизации производства для нужд ГК «Росатом» представлена на **рис. 1** за 2015 год и **рис. 2** за 2017 год.

Как показывают данные рис. 1, наибольший удельный вес в структуре продукции АО «Армагус» в 2015 году занимала стальная арматура – 48,39 %, в том числе, примерно равный объем производства приходился на стальные клапаны и стальные задвижки. На долю нержавеющей арматуры в 2015 году приходилось 34,69 % общего объема выпуска продукции, при этом, аналогично стальной арматуры примерно равный объем производства приходился на нержавеющие клапаны и нержавеющие задвижки.

При резком сокращении выпуска прочих видов продукции (на 12,41 %) и незначительном снижении выпуска стальной арматуры (на 5,92 %) увеличивается выпуск более дорогой арматуры из нержавеющих металлов (на 20 %), которая необходима для

функционирования АЭС. Предусмотрено небольшое сокращение продаж чугунной арматуры на 1,66 %. Проведение структурной перестройки номенклатуры выпуска продукции обеспечит плановый прирост продукции основной деятельности в сопоставимых ценах на 6,67 %.

Мероприятия АО «Армагус» по снижению себестоимости продукции

АО «Армагус» предусматривает проведение ряда мероприятий, позволяющих снизить себестоимость затрат на 1 руб. реализованной продукции на 10 %, к которым относятся:

– заключение контрактов с заводами-изготовителями напрямую, минуя посредников или сокращая их количество до минимума, в результате, снижается закупочная стоимость сырья;

– заключение контрактов с поставщиками на закупку большой партии материалов при меньших ценах;

– закупка более дешевого сырья, в т. ч., замена импортных материалов отечественными;

– улучшение организации труда и производства.

АО «Армагус» имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Сырье и материалы входят в себестоимость по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков материалов влияет на себестоимость продукции. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от организации, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта. При заключении договоров на поставку материальных ресурсов необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы, стремиться использовать более дешевые материалы, не снижая, в то же время, качества продукции.

Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является улучшение конструкций изделий и совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей [15, С. 111–118].

Сокращение затрат на обслуживание производства и управление также снижает себестоимость продукции. Размер этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по АО «Армагус», тем, при прочих равных условиях, ниже себестоимость каждого изделия.

Резервы сокращения цеховых и общезаводских расходов заключаются, прежде всего, в экономии на управленческих расходах. В состав цеховых и общезаводских расходов в значительной степени включается также заработная плата подсобных рабочих.

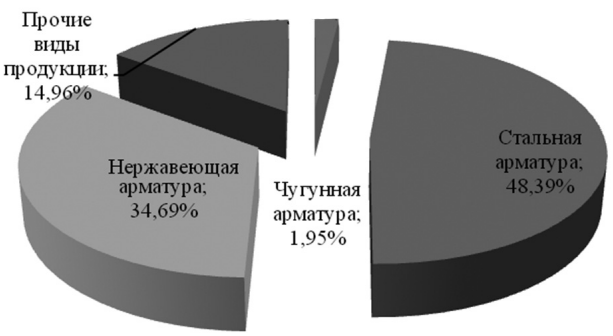


Рис. 1. Структура продукции АО «Армагус» за 2015 год, %
[Structure of production of JSC Armagus for 2015, %]

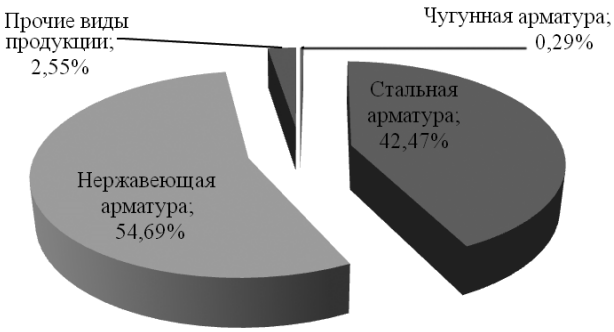


Рис. 2. Планируемая структура продукции АО «Армагус» в 2017 году, %
[The planned structure of production of JSC Armagus in 2017, %]

Проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, а, следовательно, и к экономии цеховых и общезаводских расходов.

Сокращению цеховых и общезаводских расходов способствует также экономное расходование вспомогательных материалов, используемых при эксплуатации оборудования и на другие хозяйственные нужды [16, С. 1012–1014].

Значительные резервы снижения себестоимости заключены в сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства.

Таким образом, снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда, соблюдения строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности АО «Армагус», улучшения конструкций изделий и совершенствование технологии производства, сокращения затрат на обслуживание производства и управление, потерь от брака и других непроизводительных расходов [17, С. 35–43].

Снижению себестоимости продукции АО «Армагус» способствует программа модернизации

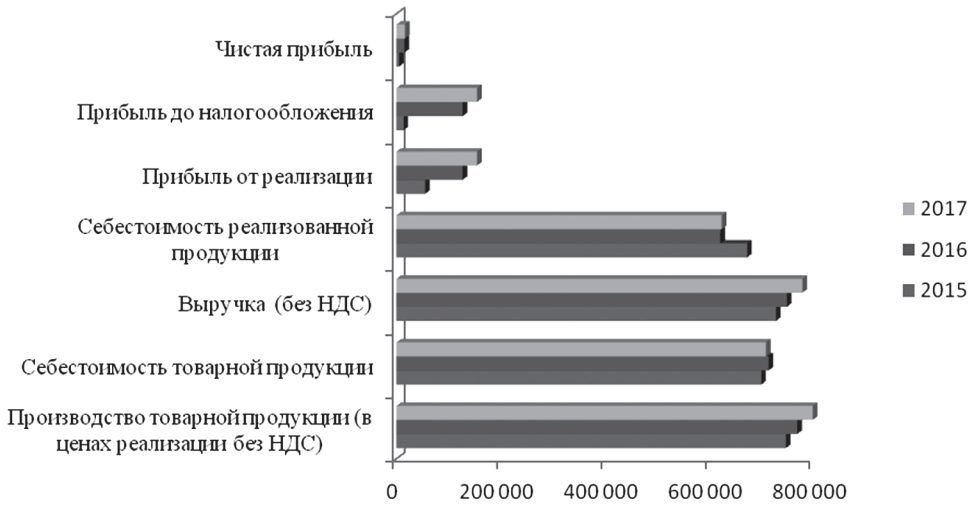


Рис. 3. Динамика основных технико-экономических показателей АО «Армагус» при применении плана реализации продукции, предусмотренного на 2017, тыс. руб. [Dynamics of the main technical and economic indicators of JSC Armagus at application of the plan of product sales provided on 2017, thousand rubles]

производства. Также запланировано освоение новых видов продукции.

План освоения новой продукции в 2017–2018 годах:

– освоение арматуры средних и крупных размеров (150–1000 мм) и высоких давлений (63 атм. и выше, вплоть до 250 атм.);

– производство арматуры DN 50–100мм с давлениями до 250 атм. Запланировано осуществлять на основной площадке, а DN 150–500 и выше на площадке ЦКГА;

– освоение всего диаметрального ряда блоков предохранительных клапанов.

– освоение производства трубопроводной арматуры из титановых сплавов (для хлорсодержащих сред)

– разработка и освоение ряда изделий (запорные, предохранительные, обратные клапаны давления до 160 атм.) для применения их на объектах атомной энергетики.

– разработка и модернизация высокорентабельных отсечных и регулирующих клапанов, увеличение их диаметрального ряда до DN 500 и выше, увеличение номинального давления до PN 160, оснащение их высокотехнологичным и интеллектуальным навесным оборудованием.

Это позволит АО «Армагус» занять определенную нишу на трубопроводном рынке, составив серьезную конкуренцию таким предприятиям, как РУСТ-95 и ЛГ-Автоматика. Учитывая опыт поставок аналогичной продукции ранее, задача эта вполне реальная [18, С. 486–489].

Анализ технико-экономических показателей АО «Армагус» и оценка их влияния на повышение эффективности хозяйственной деятельности

Рассмотрим, как изменятся основные технико-экономические показатели АО «Армагус» при применении плана реализации продукции, предусмотренного на 2017 г. (**рис. 3**).

Как видно из анализа данных рис. 3, изменение номенклатуры реализации продукции и снижение себестоимости реализуемой продукции позволят увеличить прибыль от реализации на 21,57 %, при этом, чистая прибыль возрастет на 5,42 %.

Сегменты формирования спроса на продукцию АО «Армагус»

С 2016 года формирование спроса на трубопроводную арматуру АО «Армагус» осуществляется, в основном, по следующим направлениям:

1) на сегменте рынка по удовлетворению потребностей постоянных потребителей (в т. ч., посреднические организации);

2) на сегменте рынка корпоративных клиентов, связанного с продвижением продукции на рынки нефтегазового комплекса и энергетики (ОАО «Газпром», ОАО «Роснефть», ТНК-ВР, ОАО «Лукойл», ТГК, ОГК и др.);

3) на сегменте рынка «взрывопожароопасные и химически опасные производства и объекты» (объекты по уничтожению химического оружия, предприятия, использующие в технологических процессах ХЛОР);

4) на сегменте рынка по расширению сотрудничества с проектными институтами;

5) на сегменте рынка, связанном с энергетической арматурой для АЭС.

На первом сегменте рынка формирование спроса будет носить характер долговременных договорных отношений АО «Армагус» со своими постоянными клиентами (ООО «Аргонавт-Тепло», ООО «Уралэнерго-сервискомплект» и др.), в частности, посредством улучшения качества и снижения себестоимости продукции. В перспективном плане предвидится увеличение сбыта в разрезе существующей выпускаемой номенклатуры и частичное обновление номенклатуры за счет новых изделий, более экономичных и надёжных в эксплуатации.

Второй и третий сегменты рынка являются наиболее перспективными, так как они включают предприятия финансово-устойчивые и стратегически ориентированные на будущее, что обусловлено поддержкой крупных проектов Правительством РФ и выделением денежных средств из федерального бюджета.

Главной задачей на перспективу является увеличение отгрузок предприятиям нефтегазового, химического, и энергетического комплексов с учетом современных требований рынка поставки оборудования для:

– ОАО «Газпром»;
– ОАО АК «Транснефть»;
– ОАО «НК «Роснефть»;
– ОАО «Лукойл»;
– ОАО «Татнефть»;
– ОАО «Башнефть».

Пятый сегмент рынка, связанный с энергетической арматурой и арматурой для АЭС, является также очень перспективным, что обуславливает постоянное неснижаемое финансирование объектов энергетической и атомной промышленности, а также ввод в эксплуатацию новых объектов и реконструкцию уже существующих. Необходимо отметить, что опыт освоения и производства трубопроводной арматуры для объектов по уничтожению химического оружия будет очень важен при разработке и производстве новых видов продукции, обеспечивающих в современных условиях импортозамещение.

Исходя из вышеизложенного, АО «Армагус» в 2016–2020 гг. необходимо в режиме ожидания сохранить свои позиции для поставок на данном сегменте рынка. Хотя больших системных заказов ожидать не стоит, вполне возможно доукомплектование объектов по уничтожению химического оружия запорной и отсечной арматурой производства АО «Армагус». Продукция, востребованная на этом рынке для АО «Армагус», наиболее рентабельная. При обеспечении структуры продукции, приведенной на рис. 2, рентабельность реализованной продукции составит в 2017 году 25 %, что по сравнению с 2015 годом обеспечивает прирост на 21,08 п.п.

Заключение

Происходящие в России рыночные изменения определяют потребность предприятий и организаций в приобретении и эффективном применении опыта хозяйствования в конкурентной среде, где условия и принципы функционирования, а также результаты деятельности зависят от конкурентоспособности продукции на рынке. Адаптация к требованиям конкретных рынков поднимает на самых ранних стадиях развития производства приоритет функций предвидения, оценки уровня качества технико-экономических параметров продукции, ее цены, сроков поставки. Весьма важными являются вопросы сбора всей необходимой информации для разработки эффективной сбытовой политики промышленного предприятия.

В условиях современного бизнеса конкурентоспособность любого предприятия, вне зависимости от его размеров, зависит, в первую очередь, от качества его товаров и услуг, и соизмеримости цен на них с предлагаемым качеством. Высокое качество товаров, удовлетворяющее ожиданиям потребителя, является важным фактором принятия решений в пользу покупки именно данного товара или услуги.

В этих условиях для промышленного предприятия наиболее эффективным средством достижения конкурентоспособных преимуществ является расширение своей деятельности на новые виды продукции, модернизация производства и торговли, инновационная деятельность, привлечение новых потребителей, включая выход на внешний мировой рынок.

В настоящей статье был проведен анализ формирования и использования доходов АО «Армагус» и определены резервы повышения эффективности его хозяйственной деятельности.

На основании проведенного анализа формирования и использования доходов АО «Армагус», был сделан вывод о предпочтительности постоянного расширения рынков сбыта, увеличении объемов продаж, что приведет к увеличению выручки от продаж и чистой прибыли. В свою очередь, это приведет к возрастанию доходов на потребление и накопление, поэтому и будет повышаться эффективность использования доходов организации. Повышение эффективности использования будет связанно с тем, что большая часть доходов АО «Армагус» будет направлена в фонды потребления и накопления. В результате проведения запланированных мероприятий чистая прибыль АО «Армагус» может увеличиться при снижении затрат на 1 руб. реализуемой продукции на 10 %.

Библиографический список

1. *Шаркова А.В.* Оценка развития предпринимательства в промышленности региона / В сб. научных статей по итогам конференций по проблемам предпринимательства и банковского права. М.: ООО «Издательство «Спутник+», 2016. 198 с.

2. *Митяков С.Н., Митякова О.И.* Анализ динамики структуры промышленного производства в России // Экономика в промышленности. 2015. № 3. С. 4–13. DOI: 10.17073/2072-1633-2015-3-4-13.

3. *Каджемонян А.А., Казакова А.В.* Различные подходы к определению финансового кризиса /// Economics. 2016. № 4(13). С. 6–12.

4. *Шманев С.В., Шманева Л.В.* Регулирование и моделирование бизнес-процессов на промышленных предприятиях на основе системного подхода // Экономика в промышленности. 2016. № 2. С. 116–122. DOI: 10.17073/2072-1633-2016-2-116-122.

5. *Шаркова А.В.* Развитие предпринимательства и бизнеса в современных условиях: методология и организация. Монография / Под общей ред. М.А. Эскиндарова. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. 466 с.

6. *Шаркова А.В.* Отраслевые особенности функционирования малых предприятий. Сборник материалов международной научно-практической конференции «Политика, экономика и право в социальной системе общества: новые вызовы и перспективы». Феодосия: ООО «Научный консультант», 2016. 336 с.

7. *Меркулина И.А. Казакова А.В.* Направления повышения эффективности малых и средних промышленных предприятий в условиях импортозамещения // Международный научно-исследовательский журнал. 2017. № 3. С. 94–96. DOI: 10.23670/IRJ.2017.57.027

8. Отчет о прохождении Меркулиной И.А., Казаковой А.А. стажировки на АО «Армагус» в период с 14 октября 2016 года по 09 декабря 2016 года.

9. Официальный сайт компании АО «Армагус». URL: http://www.armagus.ru/company/ (дата обращения: 28.03.2017).

10. Предпринимательство и бизнес: финансово-экономические, управленческие и правовые аспекты устойчивого развития: Коллективная монография / Под общей ред. М.А. Эскиндарова. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. 710 с.

11. *Казакова А.В.* Прибыль предприятия как основа эффективности организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-1 (75-1). С. 984-986.

12. *Швандар Д.В.* Факторы роста кредиторской задолженности российских предпринимателей в условиях экономической неопределенности // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 35 (317). С. 41–53.

13. *Харитонова Т.В., Кривошеева Т.М.* Методика оценки уровня развития и эффективности функционирования инновационной инфраструктуры региона // Сервис в России и за рубежом. 2007. № 2(2). С.190–193.

14. *Рудакова М.А.* Интеграция систем управления рисками и менеджмента качества на промышленных предприятиях // Экономика в промышленности. 2014. № 3. С. 58–62. DOI: 10.17073/2072-1633-2014-3-58-62.

15. *Шаркова А.В.* Условия и факторы развития организаций промышленности // Предпринимательство. 2012. № 6. С. 111–118.

16. *Казакова А.В.* Финансовые аспекты планирования доходов и расходов организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-1 (75-1). С. 1012–1014.

17. *Меркулина И.А.* Организационно-экономический механизм управления инновационными процессами предприятий. Сб. науч. ст. «Проблемы управления экономикой». М.: Прометей МПГУ, 2000. 44 с.

18. *Merzlova M.P., Sharkova A.V.* Impact of investment climate on formation and increase of fixed capital of enterprices // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Vol. 16. No. 4. Pp. 486–489.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2016, no. 4, October–December, pp. 348–355
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

Reserves of increasing efficiency of industrial enterprisesin context of contemporary economics

I.A Merkulina – iamerkulina@fa.ru, ***A.V. Kazakova*** – avkazakova@fa.ru
Financial University under the government of the Russian Federation, chair of Economics organization, 1 Kibal'chicha St, Moscow 107996, Russia

Abstract. The role of industry and industrial enterprises in the modern economy has been determined. Specificity of industrial organizations of small and medium business is singled out, for which the necessity of developing strategic programs for increasing profitability, profitability and financial stability is justified. The analysis of the factors influencing the activity of industrial enterprises in modern economic conditions is carried out. The main focus is on the efficiency indicators of industrial enterprises in the current economic conditions. General characteristics of «Armagus» JSC are given and an estimation of measures for increasing the efficiency of the sales channel of the enterprise is given. The structure of ARMAGUS products is analyzed. The measures of «Armagus» JSC to reduce the cost of production have been developed. The main technical and economic indices of the activity of Armagus JSC, which manufactures pipeline valves in a full production cycle, are analyzed. The estimation of influence of indicators on increase of efficiency of economic activity is given. The segments of formation of demand for ARMAGUS products are determined. The factors characterizing the level of efficiency of the activity of Armagus JSC are determined. The strategic guidelines for determining the directions for increasing the efficiency of the activities of Armagus JSC are given. Possibilities and main directions of increasing the efficiency of industrial enterprises in the current economic conditions are considered.

Keywords: enterprises, production, industry, pipeline machinery, efficiency, strategy, indicators

References

1. Sharkova A.V. Otsenka razvitiya predprinimatel'stva v promyshlennosti regiona [Estimation of development business in regional industrion]. *V sbornike nauchnykh statei po itogam konferentsii po problemam predprinimatel'stva i bankovskogo prava*. Moscow: OOO Izdatel'stvo Sputnik +, 2016. 198 p. (In Russ.)

2. Mityakov S.N., Mityakova O.I. The analysis of industrial production structure dynamics in Russia.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry. 2015. No. 3. Pp. 4–13. (In Russ.). DOI: 10.17073/2072-1633-2015-3-4-13

3. Kadjemonian A.A., Kazakova A.V. Different approaches to determining the financial crisis. *Economics*. 2016. No. 4(13). Pp. 6–12. (In Russ.)

4. Shmanev S.V., Shmaneva L.V. Regulation and modeling of business processes in enterprises based on a systematic approach. *Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry*. 2016. No. 2. Pp. 116–122. (In Russ.). DOI: 10.17073/2072-1633-2016-2-116-122

5. Sharkova A.V. *Razvitie predprinimatel'stva i biznesa v sovremennih usloviyah: metodologiya i organizatciya* [Development of entrepreneurship and business in modern conditions: methodology and organization]. Monograph. Moscow: Publishing and Trading Corporation «Dashkov and Co», 2017. 466 p. (In Russ.)

6. Sharkova A.V. Otraslevye osobennosti funkcionirovanija malyh predprijatij [The sectoral characteristics operation of small-scale business]. *Sbornik materialov mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii «Politika, ekonomika i pravo v sotsial'noi sisteme obshchestva: novye vyzovy i perspektivy» = Collection of international scientific and practical works of conference «Politics, economics and justice at frame of society: new challenge and prospect*. Feodosija: OOO Nauchniy Consul'tant, 2016. 336 p. (In Russ.)

7. Merkulina I.A., Kazakova A.V. Main directions of increasing efficiency of small and medium-sized industrial enterprisesin context of import substitution. *International Research Journal*. 2017. No. 3(57). Pp. 94–96. (In Russ.). DOI: 10.23670/IRJ.2017.57.027.

8. Report on the passage of Merkulina IA, Kazakova AA An internship at Armagus JSC from October 14, 2016 to December 9, 2016. (In Russ.)

9. Ofitsial'nyi sait kompanii AO «Armagus» [The official website of the company Armagus]. Available at: http://www.armagus.ru/company/ (accessed: 28.03.2017). (In Russ.)

10. *Predprinimatel'stvo i biznes: finansovo-economicheskie, upravlencheskie i pravovie aspekty ustoycheskogo razvitiya* [Entrepreneurship and business: financial, economic, administrative and legal aspects of sustainable development]. Collective monograph. Moscow: Publishing and Trading Corporation «Dashkov and Co», 2016. 710 p. (In Russ.)

11. Kazakova A.V. Profit of the enterprise as a basis of efficiency of the organization. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Journal of Economy and Entrepreneurship*. 2016. No. 10-1(75-1). Pp. 984–986. (In Russ.)

12. Shvandar D.V Factors of growing accounts payable of the Russian entrepreneurs during economic uncertainty. *Financial Analytics: Science and Experience*. 2016. No. 35(317). Pp. 41–53. (In Russ.)

13. Haritonova T.V., Krivosheeva T.M. Estimation procedure of level of development and operating benefits regional innovative infrastructure. *Servis v Rossii i za rubezhom*. 2007. No. 2(2). Pp. 190–193. (In Russ.)

14. Rudakova M.A. Integration of risk management and quality management in industrial plants. *Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry*. 2014. No. 3. Pp. 58–62. (In Russ.). DOI: 10.17073/2072-1633-2014-3-58-62

15. Sharkova A.V. Conditions and factors of development of industrial organizations. *Predprinimatel'stvo*. 2012. No. 6. Pp. 111–118. (In Russ.)

16. Kazakova A.V. Financial aspects of planning the income and expenses of the organization. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Journal of Economy and Entrepreneurship*. 2016. No. 10-1(75-1). Pp. 1012–1014. (In Russ.)

17. Merkulina I.A. Organizatsionno-ekonomicheskii mekhanizm upravleniya innovatsionnymi protsessami predpriyatii [Economic-organizing mechanism of the management innovate processing enterprise]. *Sb. nauchnykh statei: «Problemy upravleniya ekonomikoi» = Collection of scientific articles «Problems of economic management»*. Moscow: Prometey MGPU, 2000. 44 p. (In Russ.)

18. Merzlova M.P., Sharkova A.V. Impact of investment climate on formation and increase of fixed capital of enterprices. *Middle East Journal of Scientific Research*. 2013. Vol. 16. No. 4. Pp. 486–489.

Information about authors:
I.A Merkulina – Dr. Sci. (Econ.), Prof., ***A.V. Kazakova*** – Dr. Sci. (Econ.), Ass. Prof.

УДК 338.2 DOI: 10.17073/2072-1663-2016-4-356-362

Особенности потребительского поведения промышленных предприятий и их влияние на реализацию процесса закупок в современных условиях

© 2016 г. В.И. Плещенко*

Для обеспечения текущей производственной деятельности промышленное предприятие регулярно приобретает значительное количество различных товаров, работ и услуг у внешних по отношению к себе поставщиков и подрядчиков. Закупочная деятельность на предприятиях промышленности – это один из основных бизнес-процессов. Он сильно зависит от действия как различных факторов внешнего окружения фирмы, так и от состояния внутренней среды компании.

При этом, современная внешняя среда промышленных предприятий характеризуется как сложная, подвижная и неопределенная, что заметно усложняет принятие управленческих решений, повышает уровень рисков. С другой стороны, существенные ограничения накладывают внутренние особенности потребительского поведения предприятий промышленности. Среди них выделяют особый консерватизм, нацеленность на стабильность в отношениях, необходимость поддержания непрерывности технологического цикла, боязнь возможных негативных последствий и дополнительных затрат при изменении свойств потребляемых материалов или от смены традиционного поставщика. В большинстве случаев это является следствием желания менеджмента защитить производственный процесс от неопределенности и рисков.

Особое потребительское поведение предприятий промышленности существенным образом влияет на организацию закупочной деятельности и требует учета при разработке модели взаимодействия производственной компании с внешней средой в современных условиях. Для решения возникающих проблем новые инструменты и механизмы реализации закупок, такие, как электронная коммерция, регламентированные процедуры отбора поставщиков и др., должны дополняться развитием институтов долгосрочной межфирменной координации, таких, как правила взаимодействия, координационные структуры, межфирменные сети и др.

Ключевые слова: промышленный потребитель, рынки промышленной продукции, потребительское поведение, цена замещения, межфирменное взаимодействие, электронная коммерция

Введение

Как известно, закупки (снабжение) – это циклический процесс обеспечения промышленного предприятия товарно-материальными ценностями, поставляемыми на возмездной основе внешними (по отношению к потребителю) поставщиками.

В современных условиях продолжает возрастать зависимость предприятий от внешнего окружения. Это касается всех основных бизнес-процессов, в том числе, и материально-технического снабжения производства. Еще относительно недавно промышленные компании стремились удовлетворять многие из возникающих потребностей в товарах и услугах собственными силами, однако сейчас подобная практика постепенно уходит в прошлое. Все большее число предприятий промышленности играют роль сборочных площадок, закупая на рынке необходимые для производственной деятельности материалы, готовые узлы и комплектующие, а вспомогательные и обслуживающие процессы становятся предметом горизонтальной межфирменной координации (кооперации) или отдаются на аутсорсинг. Этот тренд является объективным и определяется экономической целесообразностью, поскольку зачастую купить необходимый ресурс можно быстрее и выгоднее, чем произвести его собственными силами.

Однако у медали, как всегда, имеется и обратная сторона. В частности, в рамках описываемой тенденции усиливается степень зависимости предприятия от поставщиков, возрастает численность управленческого аппарата, обслуживающего договорной процесс, увеличиваются внутрифирменные

* Канд. экон. наук, начальник управления, v_pl@mail.ru
АО «Гознак», 197046, Санкт-Петербург, Петропавловская крепость, д. 3, литера «В»

издержки. Кроме того, если отношения с сотрудниками собственного предприятия строятся на основе отношений подчиненности (иерархия), то межфирменное взаимодействие с поставщиками, как с независимыми субъектами рынка, уже определяются исходя из условий взаимного равенства сторон и осуществления любых практических действий с обоюдным учетом интересов. При этом, процессы коммерческого взаимодействия на промышленных рынках имеют определенные особенности, на которых следует остановиться.

О специфике рынков промышленной продукции

Профессор Ф. Котлер, один из основателей современного маркетинга, в своей книге «Основы маркетинга» перечислил главные отличительные черты рынков промышленной продукции [1]:

– меньшее число покупателей, с которыми имеет дело продавец (если сравнивать с рынком потребительских товаров);

– немногочисленные покупатели зачастую являются крупными игроками;

– географическая концентрация покупателей в определенных районах;

– определение спроса на товары промышленного назначения спросом на товары широкого потребления;

– резкие колебания спроса на товары промышленного назначения;

– неэластичность спроса на товары промышленного назначения;

– покупатели на рынке таких товаров – профессионалы.

Очевидно, что решения о закупке, принимаемые промышленными компаниями, должны иметь существенные отличия от алгоритма действий, типичного для индивидуальных потребителей.

В частности, промышленные потребители проводят тщательный логический анализ, учитывая, в первую очередь, различные социально-экономические аспекты использования товара, при этом, в каждой отрасли требования к определенному товару в целом однородны [2]. Более того, закупки промышленных предприятий характеризуются особой сложностью, совсем не свойственной рядовым покупателям-индивидуалам или домашним хозяйствам. Известный исследователь в области промышленного маркетинга Ф. Уэбстер отметил, что сложность процесса принятия решения о закупке является следствием действия ряда факторов, среди которых наиболее существенными являются следующие [3]:

– влияние самой формальной организации (особенности осуществления хозяйственной деятельности конкретного субъекта);

– большое количество участников;

– технические и экономические факторы, которые требуется принимать во внимание;

– условия внешней среды, в которых действует фирма;

– значительность денежных сумм, вовлеченных в сделку.

Также следует учитывать и субъективные факторы, зависящие от сотрудников компании, непосредственно вовлеченных в процесс закупки (менеджеров различных уровней и исполнителей). Данное обстоятельство особо выделяет Ф. Котлер, описывая влияние на процесс как межличностных отношений (статус, полномочия, умение убеждать, умение ставить себя на место другого), так и индивидуальных особенностей личности (тип личности, возраст, мотивация, уровень доходов, квалификация, готовность пойти на риск) [1].

Организуя закупочную деятельность, промышленные потребители исходят из необходимости выполнения своими поставщиками ряда базовых требований, в том числе [4]:

– соблюдения обоснованных сроков закупки сырья и комплектующих;

– обеспечения соответствия объемов поставок и потребностей;

– соблюдения требований производства по качеству.

Указанные ограничения предопределяют особую сложность управления межфирменным взаимодействием, причем, как для поставщика, так и для потребителя. Проанализируем в этой связи возможные последствия от определенных действий, произведенных в рамках процесса закупок.

Во-первых, если закупка товара произведена с опозданием, то на предприятии[1] возможен срыв производственного графика (а на непрерывных производствах – аварийная ситуация), вероятна задержка исполнения договорных обязательств перед клиентом. Также вероятным последствием является ухудшение экономических показателей предприятия и возникновение существенных репутационных потерь. Во-вторых, когда материальный ресурс закуплен (или поставлен) раньше назначенного срока, он занимает место в ограниченных по объему складских помещениях, отвлекает денежные средства предприятия из оборота, приводя к их замораживанию в форме запасов[2].

[1] Задача становится еще сложнее, если предприятие является холдингом, предприятия или филиалы которого расположены в разных регионах, а процесс производства включает несколько технологических переделов.

[2] Возможные решения данной проблемы предлагают известные логистические концепции, такие, как Just in Time, Lean Production и др. Следует отметить, что они предполагают фактическую работу промышленной компании с нулевыми запасами («с колес»). В то же время, данная модель, неплохо работающая в странах Запада и Японии, может давать сбои в условиях логистических и географических особенностей России (большие расстояния, плохое качество дорожного покрытия, пробки на дорогах, старый транспорт, низкая контрактная дисциплина и др.).

Необходимо учитывать, что номенклатура материальных ресурсов, потребляемых промышленным предприятием, достаточно широка и разнородна. К примеру, Объединенная металлургическая компания ежемесячно закупает порядка 15–20 тыс. наименований материально-технических ресурсов [5]. По данным АвтоВАЗа, для модели Lada Vesta требуются 1484 детали, поставляемые 200 поставщиками, а для Lada Xray – 1800 деталей и примерно 250 поставщиков, соответственно [6]. Получается, что число поставщиков крупного промышленного предприятия может исчисляться сотнями. В свою очередь, большое число поставщиков означает наличие множества единичных взаимоотношений с контрагентами, представляющими разные рынки (на которых к тому же могут наблюдаться противоположные тенденции развития).

Кроме того, производственный процесс на предприятиях промышленности предполагает кардинальное преобразование материальных ресурсов в готовый продукт (или полуфабрикат) посредством определенной технологии, придание им новых качеств и потребительских свойств. Исходя из этого, умножение числа закупаемых номенклатурных позиций предполагает возрастающую вероятность колебаний технических характеристик, несоответствий нормативным документам, да и просто элементарных ошибок, допускаемых исполнителями. Как следствие, пропорционально увеличивается вероятность сбоев в производственном процессе и отклонений качества выпускаемой продукции.

Также понятно, что многочисленный и разнородный массив контрагентов довольно сложно контролировать; не всегда можно адекватно оценить надежность, компетентность и квалификацию поставщиков. При этом, для службы закупок важно не только обеспечить поставки ресурсов по оптимальным рыночным ценам, но и способствовать тому, чтобы поставщики отвечали определенным требованиям, а у компании имелись достаточные инструменты для мотивации этих контрагентов к должному исполнению обязательств. Определенные сложности в этой связи возникают по причине воздействия на ситуацию внутренних обстоятельств, специфичных именно для промышленности.

Об особом потребительском поведении в промышленности

Предприятиям промышленности (лицам, принимающим решения на данных предприятиях) присуще особое рыночное поведение, на описании которого мы остановимся более подробно. В частности, им свойственны особый консерватизм, нацеленность на стабильные, долгосрочные отношения как с потребителями, так и с поставщиками [7]. Это связано с необходимостью планирования производственного процесса, постоянной потребностью в сырье и материалах для обеспечения непрерывной работы производственного оборудования. Таким образом, довольно типичной является лояльность промышленного потребителя к определенным поставщикам, равно как и привязанность традиционных поставщиков к потребителю.

Кроме того, функционирование технологических комплексов связано с необходимостью безусловного соблюдения требований промышленной безопасности при эксплуатации оборудования, охраны труда и здоровья персонала, а также безопасности населения прилегающих территорий. В результате, степень ответственности лиц, принимающих решения, весьма значительна, что заставляет их более тщательно анализировать ситуацию перед принятием управленческих решений, учитывать факторы, о существовании которых руководитель, например, торговой или транспортной компании даже не задумывается.

Наличие существенных рисков предполагает особую осмотрительность и осторожность промышленных потребителей при проведении закупочных процедур и принятии решений об их итогах. При этом, на этапе рассмотрения альтернативных предложений их внимание фокусируется, как правило, на организационно-технических критериях, а не на финансово-экономических.

Другой причиной возникновения особой модели поведения промышленных потребителей является действие такого специфичного фактора, как стоимость (цена) замещения ресурса или поставщика (в некоторых источниках используется аналогичный по смыслу термин «цена переключения»). Под ценой замещения подразумеваются дополнительные затраты предприятия на переподготовку персонала, закупку оборудования, оплату технической помощи при перестройке производства, расходы на проверку качества и надежности продукции, заменяющей традиционно используемую [8]. Помимо этого, цена замещения может включать упущенную выгоду от простоя производства в период проведения мероприятий по перенастройке.

Получается, что цена замещения, особенно при значительных объемах послепродажного обслуживания, способна снизить уровень конкуренции, угрожающий поставщику, поскольку заранее предусмотренные особенности поставляемого продукта могут сделать невыгодным или даже невозможным приглашение сторонней фирмы [9].

Когда значение цены замещения весьма велико, а вероятная выгода от использования товаров-субститутов не вполне очевидна для лиц, принимающих решения, следствием такой ситуации является сужение круга контрагентов предприятия, отсутствие апробированных в производстве альтернатив. Ф. Уэбстер справедливо констатирует, что для промышленных рынков характерна высокая степень зависимости потребителя от поставщика в части гарантий на поставку сырья и комплектующих, от непрерывности поставок материалов для

технического обслуживания и ремонта оборудования, от эффективности обработки заказов, от доставки, продления сроков кредита [3].

Практически любая модификация характеристик поставляемого товара вызывает у промышленного потребителя опасения. В связи с этим, велика вероятность того, что материал с меньшей стоимостью не будет закуплен по причине возникшего опасения за стабильность производственного процесса. Схожая ситуация часто складываться и в области инвестиционной деятельности (приобретение нового технологического оборудования). Например, даже если альтернатива дешевле и аналогична по техническим характеристикам, однако на производстве традиционно используются машины другого производителя, то, скорее всего, будут закуплены именно они, поскольку важную роль при принятии решений играет фактор унификации парка оборудования. Для производства это удобнее и дешевле с точки зрения организации ремонтных работ, технического обслуживания, определения числа комплектов запасных частей, проведения обучения персонала, а также организации работы с большим числом смен в случае увеличения производственной программы.

Но за ощущениями стабильности скрывается потенциальная угроза, поскольку никто не может гарантировать, что приемлемые условия поставки будут сохраняться поставщиком бесконечно долго. К примеру, в условиях изменившейся ценовой конъюнктуры или сильных колебаний валютных курсов многие продавцы предпочитают модель оппортунистического поведения долгосрочному партнерству.

Также нельзя исключить и другие риски, такие, как возможные аварии, забастовки и прочие форс-мажорные обстоятельства, которые могут повлиять на возможность или желание монополиста осуществлять поставки согласно ранее согласованным условиям. Довольно показательным примером в этой связи стали события 2011 года, вызванные катастрофическим землетрясением в Японии. В то время особенно сильно срывы поставок комплектующих из этой страны ощутили на себе предприятия-производители электроники и автомобилей [10]. К примеру, фирма SonyEricsson сообщила о дефиците двух серийных моделей смартфонов и отложила начало продаж нового смартфона. Фирма Nokia оповестила о возможной нехватке на рынке телефонов, поддерживающих две SIM-карты. Компания Ford сообщила о вынужденной смене поставщика эмалей для нанесения фирменной окраски ряда моделей автомобилей, а фирма Chrysler ограничила цветовую гамму автомобилей десятью цветами.

Другим общеизвестным примером являются объявленные Западом санкции в отношении ряда российских компаний, в результате чего отдельным отечественным потребителям был закрыт (или существенно осложнен) доступ к необходимому оборудованию, услугам, а также к финансовым ресурсам для обеспечения торговых операций.

Значимость фактора цены замещения для предприятий промышленности намного выше, чем для хозяйствующих субъектов из других сфер экономики. Например, если провести сравнение с предприятием торговли, то можно довольно уверенно сказать, что в случае необходимости оно способно скорректировать свой ассортимент. При отсутствии на складе какой-либо номенклатурной позиции или группы ассортимента торговая фирма сможет перераспределить товары в зале продаж либо заполнить пустое пространство товарами-субститутами. В частности, после введенного Россией в августе 2014 года ответного продовольственного эмбарго отечественные торговые компании довольно оперативно заместили большинство запрещенных к ввозу продуктов питания аналогами из других стран или регионов. В свою очередь, промышленное предприятие (с учетом вышеуказанных причин) подобной гибкостью не обладает.

Таким образом, особое потребительское поведение предприятий промышленности существенным образом влияет на организацию закупочной деятельности и требует учета при разработке модели взаимодействия производственной компании с внешней средой в современных условиях.

Особенности и проблемы закупочной деятельности в современных условиях

Нынешний этап развития – это эпоха постиндустриального развития, информационной революции, глобализации, ускоренного протекания процессов в обществе и экономике, быстроты происходящих изменений и практически мгновенного распространения информации о них. Изменившиеся условия функционирования хозяйствующих субъектов инициировали актуализацию теоретико-методологической базы рыночного взаимодействия. В частности, сформировались концепция «новой экономики», теория сетевого управления. Под термином «новая экономика» сегодня понимается экономика знаний, широкого применения информационных технологий, принципиально новых бизнес-процессов, обеспечивающих конкурентные преимущества и рыночное лидерство[1].

Вследствие развития информационных технологий все большее распространение получают коммерческие операции в электронной форме. Важное преимущество электронной коммерции выражается в том, что финансовый, торговый и человеческий капитал, необходимый для прове-

[1] Также получило широкое распространение понятие «интернет-экономики», что обусловливается стремительным развитием информационно-коммуникационной среды, созданной на базе сети Интернет.

дения торговых сделок, обходится организаторам дешевле, чем при их реализации в реальном режиме [11]. Использование интернет-технологий значительно повышает прозрачность процедур, скорость проведения трансакций, при этом, существенно сокращает трансакционные издержки, связанные с поиском информации о контрагентах и последующим заключением сделок. К примеру, практика английской компании BT (*British Telecom*) показала, что компьютеризация закупок способна на порядок снизить средние издержки на осуществление одной трансакции: с 80 до 8 долларов [12].

Электронная коммерция значительно уменьшает затраты участников сделок на поиск информации, ведение переговоров и оформление контрактов. Отсутствие географической привязанности в случае торгов в электронной форме позволяет существенно расширить участие в них зарубежных фирм [13]. В результате, повышение конкуренции поставщиков при размещении заказов позволяет потребителю получать оптимальные рыночные цены, сдерживать рост издержек. Кроме того, пользователи электронных систем получают в свое распоряжение и другой полезный функционал, например, возможность учета и контроля проводимых процедур, записи истории взаимодействия с контрагентами (фиксация фактов хозяйственной жизни), дифференциации массива клиентов или поставщиков по различным признакам.

Другой современной тенденцией является все возрастающее проникновение регламентированных конкурентных закупок (тендеров) в корпоративную сферу. Большинством крупных промышленных компаний утверждены политики в области снабжения, стандартизованы механизмы проведения процедур, созданы специализированные закупочные комиссии. Все это означает возросшую прозрачность, публичность проведения закупочных процедур, коллегиальный характер принятия решений по их итогам.

В то же время, новые механизмы и инструменты ведения закупочной деятельности не гарантируют промышленной компании решения всех возникающих проблем. Дело в том, что использование шаблонных схем, тиражирование типовых решений и механизация процесса подавляют творческую, активную составляющую процесса закупок. Не следует забывать, что закупки — это прежде всего коммерческая деятельность. Для успешной и эффективной ее реализации важны такие составляющие, как гибкость, оперативность реагирования, возможность маневра. Соответственно, и сам процесс планирования переговоров, подготовки закупочных процедур, принятия решений должен быть в определенной степени творческим, креативным (при условии соблюдения законов и обычаев делового оборота). Чрезмерная регламентация работы менеджеров и исполнителей в рамках внешних норм и правил может привести к потере времени, коммерческой выгоды, возникновению тупиковых ситуаций, поскольку реальная жизнь всегда многообразнее, чем любые формальные схемы. С.Б. Авдашева в связи с этим отмечает, что «применение универсальных правил ко всем закупкам может ослабить конкуренцию», а «прямые переговоры с потенциальными поставщиками могут привести к большему снижению цены, чем формализованная процедура с заранее объявленными критериями отбора и заявленной максимальной ценой» [14].

Также вызывает некоторые вопросы и переход к закупке производственных ресурсов в электронной форме. Хотя электронные торговые площадки обладают большим числом зарегистрированных поставщиков, обеспечивают существенный рост внимания к анонсируемым процедурам, но, в то же время, они увеличивают риск покупателя получить в качестве контрагента недобросовестного поставщика или «фирму-однодневку», либо столкнуться с так называемыми «тендерными рейдерами». Другим проблемным аспектом развития электронной коммерции является следующее обстоятельство. Взаимодействие торговых партнеров происходит в институциональных рамках, очерченных как на формальном (контракты, соглашения, протоколы переговоров и т. п.), так и неформальном уровне (традиции, условности, деловые обычаи и т. д.). К примеру, существенное значение имеют определенные ситуации из прошлого (прецеденты), накопленный личный опыт. Также важны сложившиеся отношения между конкретными людьми, основанные на социально-психологических антиподах: «доверие – недоверие», «симпатия – антипатия» и др. В то же время особенностью электронной коммерции является фактическое обезличивание сторон сделки, реализация процесса в удаленном режиме, что может сказаться на качестве взаимодействия, уровне ответственности контрагентов за результаты исполнения контрактов.

На взгляд автора, отбор будущих контрагентов на электронных торговых площадках является экстенсивным путем развития закупок, который эффективен преимущественно на коротких дистанциях. В дальнейшем более рациональным вариантом для промышленного предприятия представляется переход на использование классической модели рыночных закупок (переговорной модели) ресурсов производственного назначения, в большей степени подходящей для развития партнерских отношений с поставщиками.

В свою очередь, интенсивный сценарий развития закупок предполагает рост эффективности не столько за счет вовлечения в процесс новых субъектов, сколько из-за получения большей отдачи от уже имеющихся партнеров и активного участия потребителя в формировании конкурентной среды[1]. Получаемый результат основывается на

[1] Более подробно данная тема раскрывается в предыдущих публикациях автора в журнале [15–16].

сбалансированной комбинации основных типов регулирования межфирменных отношений: рыночного, административного и социально-психологического (или гибридного).

Заключение

Растущие сложность и динамичность внешней среды, усиление конкуренции на рынках, политико-экономическая нестабильность, необходимость ежедневной обработки огромных массивов информации стимулируют промышленные компании теснее взаимодействовать со своими поставщиками и потребителями. Поэтому одним из основных направлений дальнейшего совершенствования коммерческой (в том числе и закупочной) деятельности является развитие институтов долгосрочной межфирменной координации, таких, как правила взаимодействия, координационные структуры, межфирменные сети и др.

Сегодня сотрудничество промышленных компаний уже не ограничивается взаимодействием вертикального типа в рамках существующих цепей поставок, а приобретает и горизонтальный характер, выражаясь в создании отраслевых или региональных ассоциаций (формальных или неформальных клубов), призванных разрабатывать общие стандарты поведения, осуществлять координацию торгово-закупочной деятельности, лоббировать интересы участников и т.д. Координация в закупочной деятельности принимает различные формы. К примеру, компании-партнеры могут обмениваться информацией о ситуации на рынке, создавать общие базы поставщиков, разрабатывать единые требования к приобретаемой продукции, развивать кооперацию в области доставки или складирования поступающих грузов. Это способствует снижению трансакционных издержек и возможных рисков, связанных с поиском информации, заключением и исполнением контрактов, предупреждением оппортунистического поведения контрагентов. В дальнейшем, при благоприятных условиях, интересы участников партнерства могут выйти за пределы некоммерческого взаимодействия, выразившись в скоординированных действиях по локализации или глобализации поставок, а также в создании совместных закупочных организаций или отраслевых электронных торговых площадок. Указанные действия помогут нивелировать негативное воздействие таких факторов как цена замещения и потребительский консерватизм.

Таким образом, для производственных компаний остается актуальной задача поиска и внедрения оптимальных инструментов межфирменного взаимодействия, позволяющих получать максимальный эффект от закупочной деятельности, и при этом учитывать особенности потребительского поведения в промышленности.

Библиографический список

1. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1991. 640 с.
2. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия. М.: Внешторгиздат, 1989. 152 с.
3. *Уэбстер Ф.* Основы промышленного маркетинга. М.: Издательский Дом Гребенникова, 2005. 416 с.
4. Корпоративная логистика: 300 ответов на вопросы профессионалов. М.: ИНФРА-М, 2005. 976 с.
5. Слет ключевых поставщиков в Выксе. Матер. конф. «Стратегия развития системы закупок группы компаний ОМК до 2017 года». URL: http://www.up-pro.ru/library/logistics/procurement/slet-postavschikov.html/ (дата обращения: 09.02.2017).
6. Стали известны лучшие поставщики АВТОВАЗа. URL: http://www.autostat.ru/news/view/22530/ (дата обращения: 09.02.2017).
7. *Юлдашева О.* Промышленные покупатели. Модели поведения // Новости электротехники. 2005. № 3(33). С. 18–22.
8. *Денисова А.Л., Уляхин Т.М.* Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: аспекты качества. Тамбов: Издательство ТГТУ, 2006. 120 с.
9. *Шкардун В.Д., Ахтямов Т.М.* Методика исследования конкуренции на рынке // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. № 4. С. 44–54.
10. Не сделано в Японии // Коммерсант. 2011. 10 мая.
11. *Сидорова О.В.* Виды и организационные модели электронной коммерции // Креативная экономика. 2012. № 1(61). С. 95–100.
12. *Хитер К.* Экономика отраслей и фирм. М.: Финансы и статистика, 2004. 480 с.
13. «Доверенная третья сторона» // Аукционный вестник. 2013. 15 марта.
14. Проблема прозрачности // Ведомости. 2012. 4 декабря.
15. *Плещенко В.И.* Формирование структур социального типа вокруг производителей как современный подход к организации рыночных коммуникаций // Экономика в промышленности. 2014. № 1. С. 3–8. DOI: 10.17073/2072-1633-2014-1-3-8
16. *Плещенко В.И.* Роль коллективных сообществ в обеспечении стабильного функционирования промышленных предприятий в условиях экономического кризиса // Экономика в промышленности. 2015. № 2. С. 59–65. DOI: 10.17073/2072-1633-2015-2-59-65

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2016, no. 4, October–December, pp. 356–362
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

Features of consumer behavior of industrial enterprises and its impact on the implementation of the procurement process in modern conditions

V.I. Pleshchenko, v_pl@mail.ru
JSK «Goznak», 3 «V», Petropavlovskaya Krepost, St. Peterburg 197046, Russia

Abstract. To ensure ongoing production activity of an industrial enterprise regularly acquires a large number of different goods, works and services from external suppliers and contractors. A procurement activity at the industry enterprises is one of the main business processes. It strongly depends on the action as various factors of the external and internal environment of the company.
The external environment of modern industrial enterprises characterized as complex, mobile and uncertain that markedly complicates management decisions, increases the level of risk. On the other hand impose significant limits internal features of consumer behavior of industrial enterprises. Among them distinguish particular conservatism, aiming at stability in the relationship, the need to maintain the continuity of the technological cycle, fear of possible negative effects and additional cost when you change the properties of the materials consumed or from changing the traditional supplier. In most cases, this is a consequence of the desire of management to protect the production process from the uncertainties and risks.
Special industry consumer behavior significantly influences the organization of procurement activities and needs to take into account when designing the interaction model manufacturing company with external environment in modern conditions. To address emerging issues new procurement mechanisms and tools, such as e-commerce, regulated procedures for selecting suppliers, etc. should be complemented by development institutions long-term intercompany coordination, such as the rules of interaction, coordination structures, interfirm networks, etc.

Keywords: industrial consumers, industrial production markets, consumer behavior, price of replacement, inter-firm interaction, e-commerce

References

1. Kotler Ph. *Osnovy marketinga* [Marketing bases]. Moscow: Progress, 1991. 640 p. (In Russ.)

2. *Marketing vo vneshneekonomicheskoi deyatel'nosti predpriyatiya* [Marketing in foreign economic activity of the enterprise]. Moscow: Vneshtorgizdat, 1989. 152 p. (In Russ.)

3. Webster F. *Osnovy promyshlennogo marketinga* [Bases of industrial marketing]. Moscow: Izdatel'skii Dom Grebennikova, 2005. 416 p. (In Russ.)

4. *Korporativnaya logistika: 300 otvetov na voprosy professionalov* [Corporate logistics: 300 answers to questions of professionals]. Moscow: INFRA-M, 2005. 976 p. (In Russ.)

5. Slet klyuchevykh postavschikov v Vykse. *Konf. «Strategiya razvitiya sistemy zakupok gruppy kompanii OMK do 2017 goda»*. Available at: http://www.up-pro.ru/library/logistics/procurement/slet-postavschikov.html/ (accessed: 09.02.2017). (In Russ.)

6. *Stali izvestny luchshie postavschiki AVTOVAZa*. Available at: http://www.autostat.ru/news/view/22530/ (accessed: 09.02.2017). (In Russ.)

7. Yuldasheva O. Industrial buyers. Behavior Models. *Novosti elektrotechniki*. 2005. No. 3(33). Pp. 18–22. (In Russ.)

8. Denisova A.L., Ulyakhin T.M. *Upravlenie konkurentosposobnost'yu pomyshlennogo predpriyatiya: aspekty kachestva* [Management of competitiveness of the industrial enterprise: aspects of quality]. Tambov: Izdatel'stvo TGTU, 2006. 120 p. (In Russ.)

9. Shkardun V.D., Akhtyamov T.M. Technique of research of competition in the market. *Marketing v Rossii I za rubezhom*. 2000. No. 4. Pp. 44-54. (In Russ.)

10. Ne sdelano v Yuaponii [Not done in Japan]. *Kommersant*. 2011. May 10. (In Russ.)

11. Sidorova O.V. Types and organizational models of e-commerce. *Kreativnaya ekonomika*. 2012. No. 1(61). Pp. 95–100. (In Russ.)

12. Heater K. *Ekonomika otraslei i firm* [Economy of branches and firms]. Moscow: Finansy i statistika, 2004. 480 p. (In Russ.)

13. «Doverennaya tret'ya storona» [«Trusted Third Party»]. *Aukcinny vestnik*. 2013. March 15. (In Russ.)

14. Problema prozrachnosti [The problem of transparency]. *Vedomosti*. 2012. December 4.

15. Pleshchenko V.I. Formation of structures of social type round producers as modern approach to the organization of market communications. *Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry*. 2014. No. 1. Pp. 3–8. (In Russ.). DOI: 10.17073/2072-1633-2014-1-3-8

16. Pleshchenko V.I. The role of collective communities in ensuring the stability of the industrial enterprises in the economic crisis. *Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry*. 2015. No. 2. Pp. 59–65. (In Russ). DOI: 10.17073/2072-1633-2015-2-59-65

Information about author: Cand. Sci. (Econ.), Head of Departmen.

Подготовка и управление профессиональными кадрами

УДК 378.1:338.2

DOI: 10.17073/2072-1663-2016-4-363-372

О подготовке кадрового потенциала для отечественной экономики

© 2016 г. В.П. Соловьев, Т.А. Перескокова [*]

В статье рассматриваются вопросы подготовки кадров для отечественной экономики. Авторы отмечают, что одним из основных вызовов XXI века становится «экономика знаний». Значит, экономика должна обеспечиваться кадрами новой формации, способными соответствовать вызовам времени.

Мировая экономика уже ощущает веяния третьей индустриальной революции, которая приведет к тому, что число работников в сфере материального производства будет уменьшаться и большая часть их будет связана с интеллектуальным трудом (разработки, исследования, проектирование).

В современных динамичных условиях конкурентной борьбы знания и компетентность персонала становятся важнейшим фактором конкурентоспособности компании. Показана важная роль интеллектуального капитала для повышения качества продукции и услуг.

Проведен анализ подготовки кадров в системе получения профессионального образования. Отмечена настораживающая тенденция увеличения подготовки кадров по заочной форме в организациях высшего образования. Веками строившиеся методики обучения всегда основывались на личном общении студентов и преподавателей. В связи с этим, даже с психологической точки зрения большинству людей сложно адаптироваться к получению знаний через Интернет самостоятельно, без общения с преподавателем. Практика многих крупных международных компаний и ведущих западных университетов показала высокую эффективность смешанной модели обучения.

Приведены, проверенные авторами, методы обучения, способствующие повышению качества подготовки выпускников образовательных организаций.

Ключевые слова: кадровый потенциал, экономика знаний, интеллектуальный капитал, стандарты качества, качество образования, смешанное обучение; образовательная организация

Введение

В статье академика РАН А. Аганбегяна («Аргументы и факты» № 23, 2016) «Есть ли у нас план?» подчеркивается: «Чтобы возобновить социально-экономический рост, нужно перейти к единой целеустремленной экономической политике: от снижения инвестиций – к их форсированному росту. Речь идет не только об инвестициях в основные фонды (машины, оборудование и т. д.), но и о вложениях в **«экономику знаний»** (научно-исследовательские работы, образование, информационные технологии) – главную составляющую человеческого капитала».

Это отвечает современному периоду развития мирового сообщества, определяемому как переход от индустриального этапа к информациональному. Основой развития такого «постиндустриального» общества становится знание и его воспроизводство, а ключевым элементом его развития – технологии генерирования знаний. В таком обществе именно знания становятся источником производительности, инноваций и конкурентных преимуществ [1].

Образование – инвестиции в экономику

Для всех развитых стран основным двигателем развития стало качество производимой продукции, уровень которой определяется сегодня не столько физическим, сколько интеллектуальным капиталом.

Если государство озабочено качеством продукции, товаров, услуг, образования, т. е., в общем, качеством жизни населения страны, то оно поощряет совершенствование производства, повышает уровень услуг и образования. Именно качество продукции, услуг, образования конкурирует в условиях рыночных экономических и социальных отношений,

[*] Соловьев В.П. – канд. техн. наук, проф., академик Академии проблем качества РФ, проф., solovjev@mail.ru,

Перескокова Т.А. – канд. пед. наук, доц. каф. гуманитарных наук.

СТИ НИТУ «МИСиС», 309516, Белгородская область, Старый Оскол, мкр. Макаренко, д. 42.

Стратегии экономического развития (составлена авторами) [The strategy of economic development (it is made by authors)]		
Характеристики	**Стратегия I**	**Стратегия II**
Рынок	Производителей	Потребителей
Конкуренция	Отсутствует	Сильная
Особенность клиентов	Пассивные	Активные
Технологии промышленного производства	Стабильные	Быстроменяющиеся в соответствии со спросом и требованиями клиентов
Улучшение качества	Незначительное (по необходимости)	Динамичное (постоянное)
Основа развития	Реакция на события	Политика опережения
Структура организации	Механическая (предписанная)	Органическая
Поведение руководства	Бюрократическое	Предпринимательское

именно оно становится основным конкурентным преимуществом [2].

В таблице показаны основные характеристики двух типов стратегий развития экономики.

Стратегия I соответствует состоянию экономики в условиях государственной собственности на средства производства. Основные характеристики ее – рынок производителя и отсутствие конкуренции. Следствием этого является незначительное улучшение качества. По такой стратегии развивалась экономика СССР.

Стратегия II соответствует капиталистическому пути развития экономики, где господствует рынок потребителя и сильная конкуренция. В этих условиях должно происходить динамичное улучшение качества продукции и услуг.

По этому пути идет развитие экономики в нашей стране. Следовательно, отечественные организации должны добиться соответствия стратегическим характеристикам капиталистической экономики и уделять самое большое внимание качеству продукции и услуг, что напрямую связано с кадровым потенциалом.

Известна японская пословица: **«плохой хозяин растит сорняк, хороший выращивает рис, умный культивирует почву, дальновидный воспитывает работника»**. Идеология качества, которой должно быть озабочено общество, направлена именно на воспитание работников. Значит, это дальновидная политика.

Известный японский специалист по проблемам качества профессор К. Исикава в книге «Японские методы управления качеством продукции» писал: «Я не устаю повторять, что управление качеством начинается с подготовки кадров и заканчивается подготовкой кадров».

Можно сказать, что экономика знаний становится одним из основных вызовов XXI века.

И это происходит в то время, когда мировая экономика уже ощущает веяния третьей индустриальной революции. Она приведет к тому, что число работников в сфере материального производства будет уменьшаться и большая часть их будет связана с интеллектуальным трудом (разработки, исследования, проектирование). Как отметил В.Ж. Аренс: «Наука сближается с производством, она вносит в его структуру и содержание глубокие изменения, а это превратило ее в производительную силу общества» [3].

Значит, экономика должна насыщаться кадрами новой формации, способными соответствовать вызовам времени. Это – задача для системы получения образования, которая в XXI веке призвана не просто дать знания учащимся, а обеспечить их творческое развитие [4].

Еще раз считаем необходимым подчеркнуть то большое значение, которое придавал основоположник менеджмента качества Э. Деминг образованию (обучению). В своих трудах он неоднократно подчеркивал: **«Знаниям нет замены. Мы должны смотреть на образование как на инвестиции, а не издержки»[5].**

Знания и компетентность персонала – вызовы времени

Для любой организации знания и мотивированность персонала – это ценность № 1. Это стоит больше, чем здания, станки и механизмы.

Международная организация по стандартизации (ISO, **ИСО**) ответила на вызовы времени, связанные с участившимися экономическими кризисами, ужесточением конкуренции и возрастанием роли интеллектуального капитала в достижении целей по качеству продукции и услуг.

В 2015 году в стандарты ИСО серии 9000 внесены существенные изменения, а именно:

- введено требование учета и оценивания рисков;
- понятие «среда» организации расширено на внешние факторы относительно «производственной среды»;
- сформулировано требование «понимание потребностей и ожиданий заинтересованных сторон», что ранее рассматривалось лишь как рекомендация;
- введена рекомендация применения методологии цикла «plan–do–check–act» («планируй–выполняй–проверяй–внедряй») **(PDCA)** (цикл Шухарта–Деминга) ко всем процессам и к системе менеджмента качества в целом (не только к процессам улучшения), а также к системе экологического менеджмента.

В стандартах 2015 года сформулированы требования к новым аспектам средств обеспечения, в том числе:

– к знаниям организации (организация должна определить знания, необходимые для функционирования ее процессов и для достижения соответствия продукции и услуг);

– к компетентности (организация должна определять необходимую компетентность лиц(а), выполняющих(его) работу под ее управлением, которая оказывает влияние на результаты деятельности и результативность системы менеджмента качества) [6].

И не случайно, а закономерно, в стандарте ИСО 9001–2015 сформулированы требования о необходимости определения и поддержки совокупных знаний организации и компетентности работников [7].

Что же можно отнести к знаниям, которыми должны владеть сотрудники организаций?

Общепризнанным считается определять понятие **знание** как **комбинация опыта, ценностей, информации, экспертных оценок.**

Знания существуют в сознании людей, фиксируются в документах, процессах, нормах, процедурах, книгах, пособиях и т. д.

В соответствии с требованиями стандарта ИСО 9001 менеджмент качества организации должен включать некоторые процедуры:

– стимулирование прироста знаний;

– отбор значимых сведений из внешних источников;

– сохранение, классификацию, обеспечение доступности знаний;

– распространение и обмен знаниями, использование знаний, в том числе, в процессе принятия решений;

– воплощение знаний в продуктах, услугах, документах, базах данных, программном обеспечении и т. д.;

– оценка и защита знаний.

Совокупность знаний, на которых основаны способности компании к изменениям с целью ее развития, относят к организационным знаниям. Организационные знания играют особую роль в любой компании, так как именно они определяют возможности создавать новое знание и воплощать в продуктах и услугах. Они развиваются благодаря знаниям каждого сотрудника. Структура организационных знаний включает практические, теоретические, стратегические, коммерческие и производственные знания. Они составляют интеллект организации, основанный на информационных технологиях.

Рис. 1. Структура интеллектуального капитала (*Stuart T.A.* Intellectual Capital: The New Wealth of Organisations)
[Structure of the intellectual capital]

В любой организации, занимающейся изготовлением продукции или оказанием услуг, должны «работать» два капитала: физический и интеллектуальный. Всем известны составляющие физического капитала (основные фонды, материалы, инструменты и т. д.). А вот интеллектуальный капитал стал учитываться при оценке стоимости компаний (фирм) только в последние годы [8].

Что же входит в состав интеллектуального капитала? Это:

– сумма знаний всех работников, которые обеспечивают конкурентоспособность организации;

– информационные ресурсы, которые влияют на эффективность функционирования компании;

– совокупность нематериальных объектов, используемых в производстве и являющихся частью основного капитала;

– результат взаимодействия в процессе производства людей, информационных ресурсов и физического капитала.

Интеллектуальный капитал во многом схож с физическим капиталом. Оба капитала:

– результат вложения ресурсов (денег, материальных средств, знаний, квалификации) для производства товаров и оказания услуг;

– приносят доход своему обладателю;

– подвергаются моральному износу, причем интеллектуальный капитал в большей степени (обесцениваются знания, программное обеспечение);

– нуждаются в «ремонте», т. е. в своём поддержании.

Физический капитал имеет материальную природу. Интеллектуальный капитал имеет нематериальную природу, поэтому его иногда называют невидимым активом. Интеллектуальный капитал в большей мере нацелен на будущее.

Организации не владеют интеллектуальным капиталом полностью одни. Они владеют им совместно с наемными работниками (человеческий капитал) и совместно со своими заинтересованными сторонами (потребительский капитал), что показано на схеме **рис. 1.**

Лишь часть интеллектуального капитала в виде организационного имеет отношение к организации в целом. Именно организационный капитал обеспечивает фирме необходимую реакцию на требования рынка. Организационный капитал в основном является собственностью организации и может быть самостоятельным объектом купли – продажи.

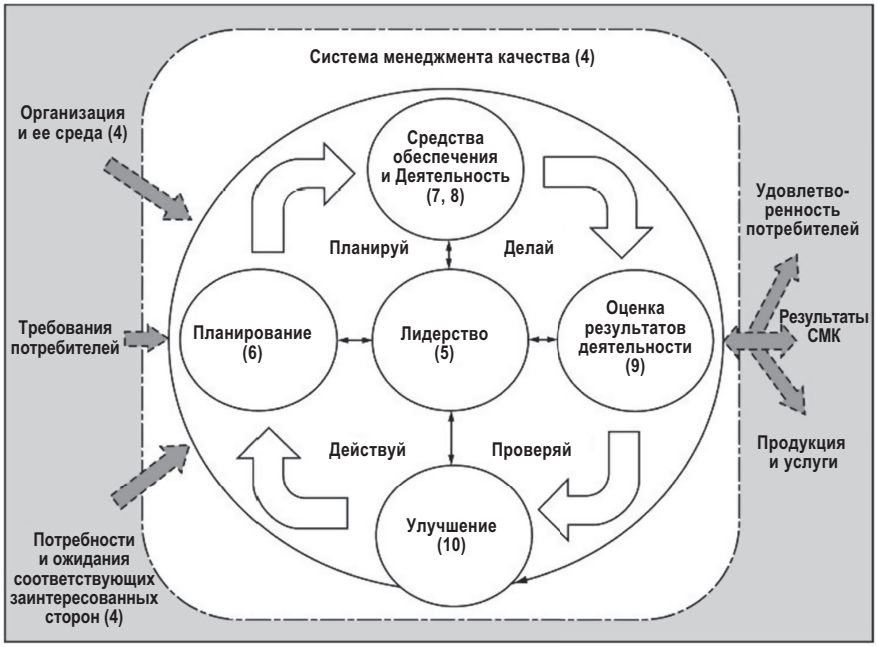


Рис. 2. Изображение структуры стандарта ИСО 9001–2015 в соответствии с циклом PDCA (цифры в скобках являются ссылками на разделы стандарта)
[The image of structure of the ISO 9001–2015 standard according to the cycle PDCA (figures in brackets are references to sections of the standard)]

Наша статья посвящена кадровому потенциалу экономики, то есть тем, кто является носителем человеческого капитала, который особенно важен при проведении инноваций и любого обновления.

Ведущие компании мира – это производители не столько товаров, сколько знаний через свои инновации. Этому способствует их кадровый потенциал.

Современные компании существенно отличаются от компаний прошлого прежде всего новой структурой совокупного капитала. Сегодня этот капитал определяют не материальные запасы и основные фонды, а накопленные знания и информация, то есть интеллектуальная часть капитала, которые не имеют материальной формы.

Из этого следует, что надо создавать в организации такую атмосферу, чтобы работники с радостью делились своими знаниями.

Способы получения новых знаний подразделяются на три основных: покупка знаний (наем новых работников, партнерство или покупка других фирм), аренда знаний (наем на работу консультантов, в том числе ученых) и развитие знаний (обучение работников, распространение знаний внутри организации, создание подразделений научно – исследовательских работ).

В современных динамичных условиях конкурентной борьбы знания и компетентность персонала становятся важнейшим фактором конкурентоспособности компании. Для поддержания высокого уровня компетентности персонала необходимо создавать систему внутрифирменного обучения.

Важность обучения персонала в современных условиях невозможно переоценить, учитывая следующее:

– в условиях жесткой конкуренции побеждает тот, кто обладает наиболее компетентным и лучше обученным персоналом;

– быстрые темпы развития техники, технологий и информационных систем требует постоянного пополнения персоналом своих знаний и умений;

– обучение уже работающих в компании сотрудников, как правило, обходится значительно дешевле, чем привлечение новых работников.

При обучении персонала особое внимание должно быть обращено на обучение способам общения и выработке поведения, соответствующего требованиям, социальным отношениям, коммуникабельности.

Ключевым показателем при оценке результативности обучения работника является уровень сформированной компетентности. В стандарте ИСО 9000–2015 **компетентность определена как способность применять знания и навыки для достижения намеченных результатов.** Подготовленность и обученность персонала является основой осуществления любого технологического процесса изготовления продукции или предоставления услуги, описываемого циклом PDCA – цикла совершенствования и обучения. Именно этот подход рекомендован к широкому использованию в различных организациях международной организацией по стандартизации в стандарте ИСО 9001–2015. На **рис. 2** представлена модель управления организацией, в которой все сотрудники объединены выполнением своих функций [7]. Их компетентность и обеспечивает качество производимой продукции.

Цикл улучшения Шухарта–Деминга начинается с анализа существующей проблемы (мы будем это называть анализом исходного состояния или маркетингом). Когда это сделано, приступают к конкретному действию или процессу, состоящему из четырех фаз:

– P (Plan –планируй) – разработка целей системы и ее процессов, а также определение ресурсов, необходимых для достижения результатов в соответствии с требованиями потребителей и политикой организации, определение и рассмотрение рисков и возможностей, учет среды организации;

– D (Do – выполняй) – выполнение того, что было запланировано (осуществление процесса);

– C (Check – проверяй) – мониторинг и (там где это применимо) измерение процессов, продукции и услуг в сравнении с политикой, целями, требованиями и запланированными действиями и сообщение о результатах;

– A (Act – внедряй) – принятие мер по улучшению результатов деятельности в той степени, насколько это необходимо.

Единство цели и направления деятельности организации обеспечивают руководители – лидеры, которые вовлекают сотрудников в решение задач, стоящих перед коллективом. Именно они выбирают направление движения и при этом берут на себя ответственность за это. Качество произведенной продукции – это результат использования системы менеджмента качества **(СМК)**, как показано на схеме рис. 2.

Деятельность теперь связывается со средствами обеспечения, в которые в обязательном порядке включаются знания организации и компетентность персонала.

Итак, любая деятельность, вне зависимости от сложности, вписывается в эту модель, в том числе предоставление услуг.

Таким образом, в современных условиях успешность экономики напрямую связана с уровнем подготовки персонала организаций.

Профессиональное образование в цифрах

А как в реальности обстоят дела с подготовкой кадрового потенциала отечественной экономики, учитывая современные тенденции ее развития?

Рассмотрим вначале ситуацию с подготовкой непосредственных работников для промышленных, научных и обслуживающих организаций, которая осуществляется в системе получения профессионального образования (начального, среднего и высшего).

Обратимся к статистическим данным, опубликованным в кратком статистическом сборнике «Россия в цифрах. 2015», в котором приведены данные за 2014 год.

Итак, послешкольное образование получали в государственных организациях **на очных отделениях 4746 тыс. человек**.

Из них:

– **727 тыс.** готовились стать квалифицированными рабочими (всего организаций – 1007);

– **1570 тыс.** обучались в системе среднего профессионального образования (организаций – 2665);

– **2449 тыс.** получали образование в организациях высшего образования (организаций – 548 с филиалами).

Но есть еще сеть негосударственных (частных) образовательных организаций. Программы среднего профессионального образования реализовали 244 частные организации с числом очных студентов 105 тысяч.

А вот программы высшего образования реализовали в 402 частных организациях, в которых **очно обучалось лишь 126 тыс. студентов (только 16 %) и 649 тыс. – заочно.** Следовательно, высшее образование в частных организациях получают в основном заочным способом.

Но не отстают и государственные организации высшего образования, в которых **в 2014 году на заочных отделениях обучалось 1826 тыс. студентов, что составило 41 % всего контингента обучающихся.** К сожалению, в справочнике не приводятся данные отдельно по филиалам, но можно предположить, что в них заочных студентов больше половины, и чаще всего они обучаются с возмещением затрат за обучение.

Подготовка по очно–заочной (вечерней) форме обучения в системе высшего образования не превышает 3 % и продолжает снижаться (в 2014 году обучалось всего 130 тыс. человек).

В 2014 году **государственными организациями высшего образования** было выпущено 1018 тыс. человек, из них только **502 тыс. обучались по очной форме обучения, а 516 тыс. – по заочной!**

Негосударственные организации выпустили 208 тыс. человек, из них только 26 тыс. обучались по очной форме обучения.

Можно констатировать, что заочная форма обучения в системе высшего образования стала превалирующей. Это стало проявляться именно в российский период.

В 1993 году государственные вузы выпустили 444 тыс. человек, из них 290 тыс. (почти 65 %) подготовлены по очной форме обучения, в 2005 году из 978 тыс. выпускников очников было только 524 тыс. (53 %), а в 2014 – уже менее 50 % (см. выше).

Учитывая, что в настоящее время для заочного обучения не требуется работать по специальности (да и вообще можно не работать), возникает много вопросов к содержанию реализуемых образовательных программ. Каких же выпускников готовит система получения высшего образования на заочных отделениях? Ведь заказа предприятий и организаций на них нет.

Эта тенденция с учетом необходимости повышения качества подготовки выпускников должна настораживать.

Понятно, что заочная форма обучения требует существенно меньших затрат. Экономим на « экономике знаний», а академик А. Аганбегян настоятельно рекомендует увеличивать инвестиции, прежде всего, в образование.

Не вызывает сомнения, что главным фактором обеспечения качества образования выпускников является профессиональный и методический уровень преподавательского коллектива. Как он изменялся за эти годы?

Обратимся к статистике и рассмотрим вначале изменение численности ППС (профессорско-преподавательского состава) в государственных организациях высшего образования:

1993 год
- численность студентов – 2543 тыс. (очно обучалось 1625 тыс., очно – заочно – 170 тыс., заочно – 748 тыс.);
- численность ППС (без внешних совместителей) – 239,8 тыс.

2009 год
- численность студентов – 6136 тыс. (очно обучалось 3017 тыс., очно – заочно – 253 тыс., заочно – 2710 тыс.);
- численность ППС (без внешних совместителей) – 342,7 тыс.

2014 год
- численность студентов – 4406 тыс. (очно обучалось 2449 тыс., очно – заочно – 130 тыс., заочно – 1826 тыс.);
- численность ППС (без внешних совместителей) – 271,5 тыс.

Итак, если посчитать количество студентов (по физическим лицам, без учета специфики обучения) на одного штатного преподавателя, то этот коэффициент в 1993 году был равен 10,6, в 2009 вырос до18, а в 2014 году составил 16. Опять прослеживается тенденция экономии за счет:

– увеличения нагрузки преподавателей;

– сокращения «загрузки» студентов, особенно, студентов-заочников.

А теперь возвратимся к профессиональному и методическому уровню преподавательского коллектива. Этот уровень должен поддерживаться и, желательно, повышаться за счет научно – исследовательской работы, участия в конференциях, семинарах, общения с коллегами, подготовки публикаций.

Но в последние годы мы видим, что все это сокращается, даже традиционное повышение квалификации теперь не всем образовательным организациям под силу из-за ее стоимости.

Считаем необходимым привести слова президента НИТУ «МИСиС» профессора Ю.С. Карабасова, приведенные в одной из рецензий: «**В настоящее время определить, чему учить наших студентов, не проблема. Основная задача – это как учить, чтобы добиться результата в виде сформированных у выпускников профессиональных и общекультурных компетентностей».**

В последнее десятилетие как-то незаметно исчезли из реальной жизни высшей школы конференции и семинары, организуемые Координационным советом проректоров УМО, Исследовательским центром проблем качества подготовки специалистов, самими УМО и ведущими вузами России (МГУ, МГТУ им. Н.Э. Баумана, ЛЭТИ, МИСиС, МГТУ им. А.Н. Косыгина и ряд других).

На наш взгляд, только в трех общероссийских журналах («Высшее образование в России», «Высшее образование сегодня» и «Alma mater») продолжают публиковаться статьи педагогического характера. Лишь отдельные научные и научно-практические издания сохранили рубрики, касающиеся подготовки профессиональных кадров (например, «Экономика в промышленности»). К сожалению, эти статьи мало обсуждаются в академической среде, не ощущается реакция органов управления образованием. При этом Интернет «забит» предложениями о выпуске сборников статей и проведении заочных конференций различными организациями, как правило, не имеющими отношения к системе получения высшего образования. Но они остаются достоянием лишь авторов публикаций, никто о них не знает.

А о том, что нужно серьезно заниматься методикой обучения, свидетельствует «разноуровневость» абитуриентов.

Вновь обратимся к справочнику, но теперь рассмотрим ситуацию со школьным образованием.

В 2014 году аттестат об основном общем образовании (9 классов) получили 1223 тыс. человек (в1993 году – 1878 тыс. чел.). В этом году в организации начального профессионального образования было принято 416 тыс. человек (в основном, выпускников основного общего образования), в систему получения среднего профессионального образования поступило 503 тыс. человек (тоже, в основном, после окончания 9 классов средней школы). Это в совокупности составляет более 900 тыс. человек.

Но примерно 700 тыс. из числа получивших аттестат об основном общем образовании продолжили обучение в 10 классе (выпуск с аттестатами о среднем общем образовании в 2014 году составил именно 700 тыс. человек). Значит, в систему получения профессионального образования поступают выпускники школы предыдущих лет.

О ситуации в организациях высшего образования

В 2014 году на обучение по программам бакалавриата и специалитета было принято на очную форму 655 тыс. человек (621 тыс. – в государственные организации и 53 тыс. – в частные). Как уже указывалось, закончивших 11-летнюю школу было 701 тыс. человек, получивших дипломы о среднем профессиональном образовании – 503 тыс. Таким образом, потенциально претендентов на получение высшего образования было 1200 тыс., т. е. примерно 2 человека на одно место. Учитывая, что из числа выпускников среднего профессионального образования лишь около четверти поступает на обучение в организации высшего образования (на очную форму обучения) и не все выпускники средней школы подают заявления в организации высшего образования, число претен-

дентов на обучение по программам бакалавриата и специалитета существенно уменьшается. В реальности, практически все выпускники средней школы, преодолевшие барьер ЕГЭ, поступают на обучение в организации высшего образования, в том числе, с оплатой физическими или юридическими лицами.

Готовность их подготовки к освоению программ высшей школы можно оценить только по уровню ЕГЭ. На одном из заседаний Ученого совета НИТУ «МИСиС» директор института базового образования проф. Д.Е. Капуткин отметил, что анализ обучения студентов первого курса по высшей математике, физике, химии, начертательной геометрии показывает необходимость разделения методов обучения студентов, имеющих разный уровень ЕГЭ при поступлении. По его мнению, границей является уровень ЕГЭ 210–215 баллов. Студенты, имевшие ЕГЭ меньше этого уровня, не могут осваивать программы высшего образования при использовании традиционной системы обучения (поточные лекции, практические занятия и семинары).

Это подтвердилось и в ходе нашего исследования, результаты которого были опубликованы [9]. На наш взгляд, для таких студентов целесообразно использовать метод обучения в «классах» преподавателей. Этот метод, распространенный в западных университетах, начал применяться в МИСиСе в начале 90-х годов по инициативе проректора по учебной работе профессора В.А. Роменца [10]. В настоящее время он практически не используется в силу все той же злополучной экономии средств. Таких студентов нужно приучать к самостоятельной работе, подготавливая для них опорные конспекты и проводя диагностическое тестирование.

Как было показано выше, большое количество студентов в системе получения высшего образования обучается заочно и зачастую не имеют льгот для систематического посещения учебного заведения. В связи с этим, многие учебные организации стали использовать дистанционные методы обучения. К сожалению, чаще всего информационные технологии служат лишь для передачи информации.

Конечно, есть исключения. К ним, прежде всего, нужно отнести МЭСИ и его методику подготовки заочников на основе системы электронного обучения e-Learning.

Современная система обучения *e-Learning* имеет множество достоинств, которые способствуют существенному повышению эффективности процесса обучения, как с экономической точки зрения, так и с точки зрения получения и усвоения знаний. Появляются возможности доставлять обучение в удаленные регионы, сокращать время на обучение и расходы на логистику, наглядно показывать то, что невозможно показать в аудитории, а также множество дополнительных возможностей, которые определяет каждое учебное заведение.

В качестве основного недостатка e-Learning первым всегда приводят отсутствие человеческого общения. Веками строившиеся методики обучения всегда основывались на личном общении студентов и преподавателей. В связи с этим, даже с психологической точки зрения большинству людей сложно адаптироваться к получению знаний через Интернет самостоятельно и без общения с преподавателем.

Наибольший эффект появляется при объединении самых лучших черт классики и инноваций. По такому пути пошла в начале 80-х годов компания IBM, которая при обучении своих сотрудников стала применять комбинацию очного и самостоятельного обучения с помощью компьютера. Тогда методики e-Learning только начинали обсуждаться, но IBM уже имела представление о том, каким образом взять самое лучшее из всех моделей обучения и достичь высоких результатов.

Сегодня такое обучение уже получило свой термин – смешанное обучение (*blended learning*). В смешанном обучении используются очная форма обучения и дистанционные технологии, что позволяет одновременно получить преимущества обеих способов обучения, одновременно устранив практически все их недостатки. Два наиболее распространенных способа организации смешанного обучения:

– «До, Вовремя, После»: Первый цикл обучения проходит в дистанционной форме, студенты изучают теоретический материал, формируют базовые знания по тематике. Затем происходит очная сессия, во время которой преподаватель более детально рассматривает тему, проводит дискуссии и обсуждения, студенты обмениваются опытом, а также проходят реальную практику, если таковая возможна. В завершении студенты возвращаются к самостоятельному обучению: применяют все полученные знания на практике через интерактивные компоненты курса, выполняют задания, общаются между собой через средства виртуальных коммуникаций.

– «Тренинг с продолжением»: классический бизнес-тренинг проходит в своем обычном режиме, в аудитории, с тренером, практикой, деловыми играми и общением. Затем слушатели переходят к самостоятельному обучению и в режиме он-лайн изучают дополнительные материалы, выполняют практические задания, а также общаются с экспертами и коллегами по очному тренингу.

В вузовской практике реализуются различные модели смешанного обучения в зависимости от поставленной цели, содержания учебных дисциплин, материального оснащения, подготовки студентов и преподавателей.

Успех смешанной модели обучения лежит в правильном выборе методики проведения занятий. Кроме того, обязательно нужно определить: какие знания и каким способом будут доставляться. Важно помнить, что некоторый материал студенты с большим успехом изучат сами, а некоторый требует активного участия преподавателя. Здесь нужно выделить и самостоятельную работу, чтобы дать студентам возможность практически использовать полученные знания и навыки.

Важно, сколько времени доступно для проведения очных занятий. Если времени совсем мало, то очные мероприятия должны быть яркими и насыщен-

ными. Лучше всего посвятить их наиболее сложным и малоизученным проблемам.

В системе смешанного обучения важна работа преподавателя – руководителя (тьютора). В интервалах между очными занятиями необходима поддержка учебного процесса, чтобы обучение было постоянным, а не шло разрозненными интервалами.

Практика многих крупных международных компаний и ведущих западных университетов показала высокую эффективность смешанной модели обучения. Она позволяет использовать все преимущества традиционной и инновационной технологии передачи знаний. Однако, необходимо постоянно помнить, что использование различных инструментов может приносить как пользу, так и вред. Так, неверно подобранные инструменты могут быть бесполезными для студентов и отнимать у них лишнее время на их использование. Чтобы избежать подобных проблем, необходимо сформировать понимание целей внедрения смешанного обучения в учебный процесс, а также определить роль каждого используемого инструмента в проектируемой программе.

В последние годы в связи с развитием информационных технологий в образовательных учреждениях США руководители университетов стали всё чаще напоминать, что обучение «глаза в глаза» стоит 30 тыс. долларов в семестр, а дистанционное – 2 тыс. Это подчёркивает основополагающую роль преподавателя в формировании личности будущих выпускников. Не случайно, ведущие университеты «гоняются» за преподавателями, к которым пойдут учиться, которые пользуются успехом у молодежи.

В связи с этим, нужно ли использовать информационные технологии в учебном процессе? Безусловно, нужно, понимая, что информационные технологии только инструмент в руках двух участников учебного процесса – преподавателя и студентов. Инструмент мощный, привлекающий современную молодёжь. Но воздействие преподавателя на студентов необходимо для формирования профессионального сознания специалистов, именно таких ожидает современное общество [11].

И если наше государство и бизнес действительно стремятся к повышению качества подготовки кадров для отечественной экономики, нужны преобразования в системе получения высшего образования.

Прежде всего, нужно добиться не «прослушивания» учебных дисциплин студентами, а овладения знаниями и умениями, т. е. приобретения компетенций, которые можно применить на практике. Целесообразно воспользоваться опытом ряда стран, где запрещены пересдачи экзаменов. Неудовлетворительная оценка означает невыполнение требований по данной дисциплине и предполагает автоматическое повторение в полном объеме всего цикла обучения по данной дисциплине.

В статье «Качество инженерного образования – основа модернизации экономики и повышения уровня жизни» [12] нами сформулирован целый ряд организационных и методических подходов для повышения качества подготовки выпускников организаций высшего образования.

В национальной системе высшего образования выдвинута и принята новая парадигма образования: «Образование в течение всей жизни». Это тоже отвечает современным вызовам времени. Как отметили Ю.П. Адлер и В.Л. Шпер: «В наступающем на нас новом технологическом укладе каждому предстоит переучиваться не раз и не два за время своей сознательной жизни» [4]. Но это нужно понять и этому нужно научиться еще на школьной и студенческой скамье.

В 2011 году организации высшего образования России осуществили масштабный переход на двухуровневую подготовку по направлениям – традиционная система подготовки специалистов заменена на двухуровневую образовательную модель.

Изменения в экономике страны приводят к тому, что старая модель высшего образования, нацеленная на подготовку специалистов для конкретного рабочего места, стала тормозом для обеспечения мобильности выпускников на рынке труда, ориентации их не на конкретный объект труда, а на достаточно широкую сферу деятельности.

Но есть проблема, заключающаяся в том, что «доводка» бакалавра на выбранном рабочем месте должна осуществляться самим работодателем (может привлекаться и образовательная организация). А вот это пока нашими работодателями в полной мере не осознается.

На наш взгляд, нужно изменить подход к подготовке бакалавра, так как раньше стремились дать *образование на всю жизнь,* и поэтому в учебный план включали как можно больше дисциплин. Сейчас нужно научить бакалавра тому, чем он будет заниматься на начальном этапе профессиональной деятельности, развить способность к инновациям, для чего нужны «активные фундаментальные знания», заложить потребность к самосовершенствованию. В дальнейшем перед ним будет открыта широкая дорога к саморазвитию в форме повышения квалификации, углубления или расширения уровня образования, в том числе, через магистратуру, аспирантуру, профессиональную переподготовку. Эта ступень образования будет проходить осознанно с учетом избранного направления деятельности [13].

К подготовке кадров в системе высшего образования сейчас высказывается много нареканий. Если они справедливы, то изменить ситуацию может только сама образовательная система.

Э. Деминг одним из первых сформулировал «золотое» правило менеджмента качества: «Добиться результатов, улучшать их можно только в случае объединения всех участников производства в систему» [14].

Заключение

Кадры – это человеческий фактор для любой организации, решающий для обеспечения качества продукции и услуг. Столпы менеджмента качества

Э. Деминг, К. Исикава, А. Фейгенбаум всегда ратовали за командную работу, когда возникает синергетический эффект, т.е. когда целое по совокупной результативности значительно превосходит сумму отдельных компонент [15].

Один из принципов, сформулированных Э. Демингом, заключается в следующем: «Начните обучение на работе, включая высших руководителей, создайте систему подготовки кадров на рабочих местах. Тренинги должны быть такой же частью общего процесса, как и собственно производство».

Сам Э. Деминг назвал свое учение «посланием, направленным менеджменту в промышленности, образовании и людям в правительстве».

Таким образом, государственным структурам и предпринимательскому сообществу необходимо проявить инициативу в проведении организационных и методических мероприятий для совершенствования подготовки кадрового потенциала отечественной экономики.

Специалист по повышению эффективности труда Брайан Трейси постоянно подчеркивал: «Во времена стремительных перемен самое опасное – оставаться пассивным».

Библиографический список

1. *Кастельс М.* Информационная эпоха: Экономика, общество и культура : пер. с англ. / под науч. ред. О. Шкаратан. М.: Гос. ун-т высш. шк. экономики, 2000. 608 с.

2. *Соловьев В.П., Кочетов А.И., Крупин Ю.А., Перескокова Т.А.* Качество – визитная карточка нашего времени. М.: Университетская книга, 2016. 151 с.

3. *Аренс В.Ж.* Творчество в науке. М.: МГГУ, 2007. 335 с.

4. *Адлер Ю.П., Шпер В.Л.* Образование в XXI в.: проблемы, перспективы, решения // Качество и жизнь. 2015. № 4(8). С. 37–45.

5. *Нив Генри Р.* Пространство доктора Деминга: принципы построения устойчивого бизнеса. Пер.с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 370 с.

6. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 9000-2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. М.: ВНИИС, 2015. 56 с. URL: http://files.stroyinf.ru/Index2/1/4293759/4293759339.htm (дата обращения: 29.01.2017).

7. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 9001-2015 Системы менеджмента качества. Требования. М.: ВНИИС, 2015. 39 с. URL: http://files.stroyinf.ru/Index2/1/4293759/4293759338.htm (дата обращения: 29.01.2017).

8. *Харрингтон Дж.* Совершенство управления знаниями. М.: РИА Стандарты и качество, 2008. 272 с.

9. *Соловьев В.П., Перескокова Т.А.* Организация учебного процесса для повышения качества образования // Высшее образование сегодня. 2014. № 10. С. 2–6.

10. *Соловьев В.П., Золотарева Н.М., Крупин Ю.А.* Двухуровневая подготовка инженеров в России. М.: Изд. Дом «МИСиС», 2013. 181 с.

11. Информационные технологии в инженерном образовании. Под ред. С.В. Коршунова, В.Н. Гузненкова. М.: Изд. МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2007. 427 с.

12. *Соловьев В.П., Крупин Ю.А., Перескокова Т.А.* Качество инженерного образования – основа модернизации экономики и повышения уровня жизни // Экономика в промышленности. 2016. № 1. С. 58–66. DOI: 10.17073/2072-1633-2016-1-58-65

13. *Набойченко С.С.* Идентификация профессионального образования как процесса воспроизводства интеллектуального капитала // Инженерное образование. 2005. № 3. С. 18–24.

14. *Круглов М.Г., Шишков Г.М.* Менеджмент качества как он есть. М.: ЭСПО, 2006. 538 с.

15. *Соловьев В.П., Кочетов А.И., Крупин Ю.А., Перескокова Т.А.* Система менеджмента качества: среда, процессы, риски, персонал. Старый Оскол: ТНТ, 2016. 96 с.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2016, no. 4, October–December, pp. 363–372
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

On the training of personnel for the domestic economy

V.P. Solov'ev – solovjev@mail.ru, ***T.A. Pereskokova***
Stary Oskol Institute of Technology of A. A. Ugarov (branch) NUST MISiS,
42, mkr. Makarenko, Stariy Oskol, Belgorod Region 309516, Russia

Abstract. The article is devoted to the training of personnel for the domestic economy. The authors note that one of the main challenges of the XXI century is becoming a «knowledge economy». So, the economy must be provided the staff of the new formation, able to meet the challenges of the time.

The world economy is already feeling the influences of the third industrial revolution, which will lead to the fact that the number of workers in the sphere of material production will decrease and most of them will be linked to intellectual work (development, research, design).

In today's dynamic competitive environment, knowledge and competence of personnel becomes a crucial factor. In today's dynamic competitive environment, knowledge and competence of staff are a key factor of

competitiveness of the company. It shows the importance of intellectual capital to improve the quality of products and services.
The analysis of personnel training in vocational education notes an alarming trend of increasing training by correspondence in higher education organizations. For centuries centered teaching methodology has always been based on personal contact with students and teachers. In this regard, even from a psychological point of view, most people find it hard to adapt to gaining knowledge through the Internet on their own without communication with the teacher. The practice of many major international companies and leading Western universities showed high efficiency of the hybrid learning model. The authors tested methods of teaching, contributing to the improvement of quality of preparation of graduates of educational institutions are given.

Keywords: human potential, knowledge economy, intellectual capital, quality standards, quality education, blended learning, educational organization

References

1. Castells M. *Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kul'tura* [The information age: Economy, society and culture]. Moscow: GU-VShE, 2000. 449 p. (In Russ.)

2. Solov'ev V.P., Kochetov A.I., Krupin Yu.A. Pereskokova T.A. *Kachestvo – vizitnaya kartochka nashego vremeni* [Quality – the card of our time]. Moscow: Universitetskaya kniga, 2016. 151 p. (In Russ.)

3. Arens V.Zh. *Tvorchestvo v nauke* [Creativity in science]. Moscow: MGGU, 2007. 35 p.

4. Adler Yu.P., Shper V.L. Education in the XXI century: problems, prospects, decisions. *Kachestvo i zhizn = Quality and life*. 2015. No. 4(8). Pp. 37–45. (In Russ.)

5. Niv Genri R. *Prostranstvo doktora Deminga: printsipy postroeniya ustoychivogo biznesa* [Deming: the principles of sustainable business]. Moscow: «Al'pina Biznes Buks», 2005. 370 p. (In Russ.)

6. *Natsional'nyi standart Rossiiskoi Federatsii GOST R ISO 9000-2015 Sistemy menedzhmenta kachestva. Osnovnye polozheniya i slovar'* [National standard of the Russian Federation GOST R ISO 9000-2015 of the quality management System. Basic provisions and dictionary]. Moscow: VNIIS, 2015. 56 p. Available at: http://files.stroyinf.ru/Index2/1/4293759/4293759339.htm (accessed 29.01.2017). (In Russ.)

7. *Natsional'nyi standart Rossiiskoi Federatsii GOST R ISO 9001-2015 Sistemy menedzhmenta kachestva. Trebovaniya* [National standard of the Russian Federation GOST R ISO 9001-2015 of the quality management System. Requirements] Moscow: VNIIS, 2015. 39p. Available at: http://files.stroyinf.ru/Index2/1/4293759/4293759338.htm (accessed 29.01.2017). (In Russ.)

8. Kharrington Dzh. *Sovershenstvo upravleniya znaniyami* [The perfection of knowledge management]. Moscow: RIA «Standarty i kachestvo», 2008. 272 p. (In Russ.)

9. Solov'ev V.P., Pereskokova T.A. Organization of the educational process to improve the quality of education. *Vysshee obrazovanie segodnya = Higher Education Today*. 2014. No. 10. Pp. 2–6. (In Russ.)

10. Solov'ev V.P., Zolotareva N.M., Krupin Yu.A. *Dvukhurovnevaya podgotovka inzhenerov v Rossii* [A two-level training of engineers in Russia]. Moscow: Izd. Dom «MISiS», 2013. 181 p. (In Russ.)

11. *Informatsionnye tekhnologii v inzhenernom obrazovanii* [Information technology in engineering education]. Pod red. S.V. Korshunova, V.N. Guznenkova. Moscow: Izd. MGTU im. N.E. Baumana, 2007. 427 p. (In Russ.)

12. Solov'ev V.P., Pereskokova T.A., Krupin Y.A. Quality of engineering of education – as the basis for economy modernization and living standards improvement. *Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry*. 2016. No.1. Pp. 58–66. (In Russ.). DOI: 10.17073/2072-1633-2016-1-58-65

13. Naboychenko S.S. Identification of professional education as a process of reproduction of intellectual capital. *Inzhenernoe obrazovanie*. 2005. No. 3. Pp. 18–24. (In Russ.)

14. Kruglov M.G., Shishkov G.M. *Menedzhment kachestva kak on est'* [Quality Management as it is]. Moscow: ESPO, 2006. 538 p. (In Russ.)

15. Solov'ev V.P., Kochetov A.I., Krupin Yu.A., Pereskokova T.A. *Sistema menedzhmenta kachestva: sreda, protsessy, riski, personal* [Quality management System: environment, processes, risks, staff]. Stary Oskol: TNT, 2016. 96 p. (In Russ.)

Information about authors: ***V.P. Solov'ev*** – Cand. Sci. (Eng.), Prof., Academician of Academies of Problems of Quality RF, ***T.A. Pereskokova*** – Cand. Sci. (Ped.), Ass. Prof.

УДК 338.2 DOI: 10.17073/2072-1663-2016-4-373-383

Российские НИОКР – глобальные и региональные аспекты

© 2016 г. С.И. Агабеков, Е.А. Левина*

В статье рассматривается взаимосвязь места, занимаемого Россией в мировом экономическом пространстве, с внутренними процессами, протекающими на региональном уровне в сфере создания и внедрения новых продуктов. Исследуется воздействие коррупции как формы перераспределения финансовых ресурсов на способность фирм превращать новые разработки в востребованные рынком товары и услуги, ее влияние на доступ бизнеса к кредитам и займам. Проводится сопоставление места России в мировой системе регистрации патентов и внутренней активности специалистов по подаче патентных заявок. С этой целью общая статистика по внутренним патентным заявкам разукрупняется до федеральных округов. Федеральные округа сравниваются по патентной активности. Выявление природы различной патентной активности осуществляется через сравнение федеральных округов по эффективности использования человеческого капитала (специалистов, занятых исследованиями и разработками) через отношение объема отгруженной инновационной продукции на одного специалиста. Кроме того, различная патентная активность рассматривается с точки зрения наличия в федеральных округах промышленных мощностей и бизнес-инкубаторов (технопарков). Анализируется возможность использования бизнес-инкубаторов для развития инновационной активности в российской экономике, применимость положительного опыта европейских и израильских бизнес-инкубаторов.

Ключевые слова: индекс глобальной конкурентоспособности, патентные заявки, инновационная продукция, бизнес-инкубаторы

Введение

На протяжении 2000-х гг. в российской экономике наблюдался ряд процессов в области патентной активности и выпуска инновационной продукции. Особенно интересные процессы протекали в Сибирском и Уральском федеральных округах **(СФО** и **УФО)**. Особенность этих регионов заключалась в наличии значительных промышленных мощностей и развитой научной базы. Кроме того, в УФО было много технопарков. Исследование инновационной активности этих регионов, проведенное в 2011 г., опиралось на сопоставлении динамики поданных патентных заявок, объема инновационной продукции и числа малых инновационных фирм. Оно позволило сделать несколько существенных выводов, в частности [1, с. 151, с. 153–154]:

– схожесть между этими федеральными округами динамики темпов роста инновационной продукции;

– по количеству поданных патентных заявок УФО отставал от СФО;

– между 2002 и 2003 гг. темпы роста инновационной продукции в УФО опережали темпы роста этого показателя в СФО, но, начиная с 2004 г., ситуация начала меняться, и с 2006 г. СФО превзошел УФО по этому показателю;

– за период с 2003 по 2006 гг. в УФО происходило значительное сокращение числа малых инновационных предприятий.

Приведенные выше выводы показывают, что в наиболее промышленно развитых федеральных округах протекали разнонаправленные тенденции в сфере создания новых продуктов. Влияние мирового экономического кризиса 2008-2009 гг. и отток иностранных инвестиций также влияли на развитие предприятий. Не менее важным фактором были цены на углеводороды. Высокая цена на нефть делала закупку иностранного оборудования более привлекательной по сравнению с закупкой оборудования российских производителей. Это сдерживало возможности российских производителей оборудования по финансированию и внедрению в производство новых разработок. Низкий спрос на продукцию российского машиностроения усиливал сырьевой характер экономики, не позволяя ей наращивать конкурентоспособность. Не последнюю роль играли институциональные факторы – защита прав собственно-

* Агабеков С.И. – канд. социол. наук, ООО «Газтехлизинг», 117133, Москва, ул. Академика Варги, д. 8, корп. 1, mazmaga@yandex.ru

Левина Е.А. – Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20, jlevina@hse.ru.

Таблица 1

Индекс глобальной конкурентоспособности России (GCI)

[Global competitiveness index of Russia (GCI)]

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GCI	4,3	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,4	4,4
Место	51	63	63	66	67	64	53	45
Источник литературы	[4, с. 10]	[5, с. 13]	[6, с. 15]	[6, с. 16]	Начиная с 2012 г. данные по России взяты из [7]			

Таблица 2

Основные препятствия для ведения бизнеса в странах-лидерах по индексу глобальной конкурентоспособности

[The main obstacles for business in the leading countries on an index of global competitiveness]

Рейтинг по индексу глобальной конкурентоспособности в 2015 г.*	Страна	Основное препятствие для бизнеса**
1	Швейцария	Неэффективность государственного управленческого аппарата
2	Сингапур	Ограничения в области регулирования трудовых отношений
3	США	Ставки налогов
4	Германия	Сложности, связанные с принципами работы налоговой системы
5	Нидерланды	Ограничения в области регулирования трудовых отношений
6	Япония	Ставки налогов
7	Гонконг	Недостаточная способность к инновациям
8	Финляндия	Ставки налогов
9	Швеция	Ограничения в области регулирования трудовых отношений
10	Великобритания	Доступ к финансированию

Источники: *[2, с. 7], **[7].

сти и механизмы распределения государственных средств. Поскольку исследование 2011 г. опиралось на данные, которые заканчивались 2010 г., и по ряду показателей и 2007 г., а с того времени стали доступны новые данные, то появилась возможность отследить, какие процессы оказались устойчивыми, а какие угасли или изменили свое направление.

Современная российская экономика снова находится в точке разветвления сценариев дальнейшего развития. Низкая цена на углеводороды и рост уровня конкуренции этого рынка вследствие выхода на рынок новых игроков ставит перед отечественными предприятиями и властными структурами вопрос о способности за относительно короткий срок значительно нарастить несырьевой экспорт. В связи с этим, представляется крайне важным и интересным отследить произошедшие изменения и дать им корректную интерпретацию.

Россия в глобальной экономике

Одним из наиболее используемых в настоящее время показателей, показывающих место страны в мировой экономике, является индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index **(GCI)**). Принципиально важной особенностью GCI является возможность межстранового сравнения. Отобранные для построения индекса 114 индикатора сгруппированы в 12 разделов по основным составляющим социально-экономической системы (институциональная и макроэкономическая среда, образование, здравоохранение и др.) [2, с. 4–5]. Таким образом, GCI отражает уровень развития страны по всем основным составляющим социально-экономической системы [3–5].

Как видно из данных **табл. 1**, место России на протяжении 2008-2013 гг. оставалось крайне низким. Так, например, соседями России по GCI в 2011 г. были такие страны, как Вьетнам и Перу. Причем Вьетнам находился на ступеньку выше [6, с. 16]. Вместе с тем, начиная с 2014 г. место России по рассматриваемому показателю начало расти, при том, что значение индекса практически не изменилось. Такое изменение говорит скорее не об улучшение основных показателей российской экономики, а о снижении экономических показателей в других странах.

Показатели, препятствующие ведению бизнеса в России, согласно [7]:

– коррупция (на 1-ом месте);
– ставки налогов (2-ое место);
– доступ к финансированию (3-е место);
– сложности, связанные с принципами работы налоговой системы (4-е место).

Ни у кого из лидеров по индексу глобальной конкурентоспособности коррупция не является ключевым препятствием ведения бизнес (**табл. 2**). У большинства лидеров она либо отсутствует вообще, либо находится внизу списка препятствий [8].

В связи с этим, необходимо коротко остановиться на том механизме, посредством которого коррупция снижает глобальную конкурентоспособность страны. Нередко экономисты напрямую связывают коррупцию с другим явлением – вывозом капитала. Под вывозом капитала подразумевается скупка иностранной валюты на полученные коррупционным путем рубли с последующим размещением вырученных средств на счетах иностранных банков для покупки там недвижимости или других предметов роскоши.

Однако при плавающем курсе рубля и фиксированном объеме денежной массы в экономике сам по себе вывоз капитала был бы быстро прекращен вследствие резкого повышения курса иностранной валюты и его фиксации на более высоком уровне. Так

Таблица 3

Патентная активность стран-лидеров по индексу глобальной конкурентоспособности
[Patent activity of the leading countries on Global Competitiveness Index]

Рейтинг по индексу глобальной конкурентоспособности в 2015 г.	Страна	Численность населения, млн чел.	Количество поданных патентных заявок в 2015 г. на 1 млн чел.	Количество поданных патентных заявок в 2015 г., ед.
1	Швейцария	8,1	320,8	2 598
2	Сингапур	5,5	127,0	699
3	США	319,0	160,3	51 136
4	Германия	81,1	225,2	18 264
5	Нидерланды	16,9	208,9	3 530
6	Япония	127,1	334,9	42 566
7	Гонконг	7,3		0
8	Финляндия	5,5	294,0	1 617
9	Швеция	9,7	312,5	3 031
10	Великобритания	64,5	89,9	5 799
27	Израиль	8,2	239,1	1 961
45	Россия	143,7	7,7	1 106

Источники: [2, 7].

или иначе, но рубли не вывозятся из страны и остаются в экономике для обслуживания ее потребностей. В то же время, рост курса иностранной валюты способствует повышению конкурентоспособности российских товаров на внешних рынках.

Основной вред, наносимый коррупцией экономике, состоит не в вывозе капитала, а в том, что происходит изъятие ренты у экономических агентов, занимающихся производством и инвестициями в НИОКР. Фактически происходит перераспределение ренты от производительных экономических агентов к непроизводительным. Затем эти финансовые ресурсы возвращаются в экономику, например, через скупку коррупционерами недвижимости, земли и других доходных активов. При этом, производительные и инновационные фирмы лишаются средств для инвестирования в НИОКР, внедрения новых продуктов и создания новых рынков. Отсутствие средств ведет к угасанию инновационных фирм и предприятий, нерентабельности новых бизнесов (стартапов). Таким образом, вследствие коррупции в экономике возникают следующие эффекты:

– перегретость рынков земли и недвижимости (в том числе, коммерческой);

– исчезновение в экономике объектов, которые были бы интересны банкам и финансовым компаниям (в том числе, венчурным фондам) для долгосрочного инвестирования;

– исчезновение у чиновников интереса максимизировать налоговые поступления (проблема, аналогичная конфликту интересов между нанятым управленцем и собственником коммерческого предприятия).

Перегретость рынков земли и аренды коммерческой недвижимости еще больше усиливает отток денежных средств из производительных бизнесов. Исчезновение интересных объектов инвестирования ведет к тому, что банки превращаются в простые хранилища денежных средств, снижая их предложение в экономике, то есть, снижая доступ бизнесов к финансированию. Тем самым коррупция порождает три процесса, которые работают «в одну сторону», а именно, в сторону снижения инвестиций в НИОКР. Вследствие этого происходит снижение глобальной конкурентоспособности страны.

Исходя из данных табл. 2, можно также сделать вывод о том, что большинство факторов, затрудняющих ведение бизнеса – высокие ставки налогов, неэффективность государственного управленческого аппарата, ограничения в области регулирования трудовых отношений - сами по себе не являются существенными с точки зрения возможностей страны обеспечить высокий уровень жизни своих граждан.

Данные в **табл. 3** иллюстрируют активность стран-лидеров по GCI в области поданных заявок на регистрацию патентов.

Для сравнения в табл. 3, к десяти странам-лидерам добавлены Израиль и Россия. Данные свидетельствуют о низкой интегрированности России в международную систему регистрации патентных заявок. Необходимо, однако, оговориться, что данные табл. 3 отражают заявки на регистрацию патентов, поданные в соответствии с Договором о патентной кооперации (PatentCooperationTreaty). То есть, табл. 3 содержит только международные патентные заявки. Количество патентных заявок, которые подаются на регистрацию внутри страны, может значительно превышать приведенные данные.

Из данных **табл. 3** и **4** видно, что присутствие в верхней (лидирующей) части списка по GCI взаимосвязано с интенсивностью проведения научных исследований и инженерно-конструкторских разработок. В 2005–2015 гг. у большинства стран-лидеров произошло существенное увеличение международной патентной активности. У России в процентном отношении также произошел огромный рост, который, однако, был скорее следствием эффекта низкой начальной базы, нежели следствием качественных изменений на производствах. По каким-то причинам российские исследователи и инженеры не стремятся регистрировать свои патенты по процедурам, предусмотренным международными соглашениями.

Таблица 4

Изменение интенсивности подачи патентных заявок с 2005 по 2015 гг.
[Change of intensity of submission of patent applications from 2005 to 2015]

Страна	Количество поданных патентных заявок в 2005 г. на 1 млн чел.*	Количество поданных патентных заявок в 2015 г. на 1 млн чел.**	Изменение, ед. на 1 млн. чел.	Изменение, %
Швейцария	136,3	320,8	184,5	135,4
Сингапур	80,5	127,0	46,5	57,8
США	250,3	160,3	-90,0	-36,0
Германия	109,0	225,2	116,2	106,6
Нидерланды	60,9	208,9	148,0	243,0
Япония	236,9	334,9	98,0	41,4
Гонконг	40,4	нет данных		
Финляндия	138,5	294,0	155,5	112,3
Швеция	124,8	312,5	187,7	150,4
Великобритания	52,7	89,9	37,2	70,6
Израиль	137,9	239,1	101,2	73,4
Россия	1,0	7,7	6,7	670,0

Источники: *[9, с. 543], **[7].

Таблица 5

Динамика подачи патентных заявок на изобретения и полезные модели в разрезе федеральных округов
[Dynamics of submission of patent applications for inventions and useful models in a section of federal districts]

Федеральный округ	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Доля округа в общем числе заявок 2010, %	Доля округа в общем числе заявок 2015, %	D
Центральный	19 571	17 939	20 032	20 360	16 862	21 442	48,3	52,7	4,4
Северо-Западный	3 479	3 967	3 770	3 661	3 798	3 668	8,6	9,0	0,4
Южный	2 328	2 170	2 378	2 403	2 277	2 365	5,8	5,8	0,1
Северо-Кавказский	2 022	1 343	1 696	1 875	858	634	5,0	1,6	–3,4
Приволжский	6 634	7 069	7 540	7 368	6 816	6 190	16,4	15,2	–1,2
Уральский	2 120	2 303	2 326	2 304	2 154	2 026	5,2	5,0	–0,3
Сибирский	3 560	3 483	3 587	3 486	3 378	3 271	8,8	8,0	–0,8
Дальневосточный	760	799	848	891	836	867	1,9	2,1	0,3
Крымский	0	0	0	0	93	208	0,0	0,5	0,5
Не распределено	5	6	3	6	0	1	0,0	0,0	0,0
Итого	40 479	39 079	42 180	42 354	37 072	40 672	100,0	100,0	

Источник: [10].

Таблица 6

Интенсивность подачи патентных заявок в 2015 г. в разрезе регионов России
[Intensity of submission of patent applications in 2015 in a section of regions of Russia]

Федеральный округ	Численность населения (2014 г.), млн чел.*	Количество патентных заявок на 1 млн населения
Центральный	39	550
Северо-Западный	14	265
Южный	14	169
Северо-Кавказский	10	66
Приволжский	30	208
Уральский	12	165
Сибирский	19	169
Дальневосточный	6	140
Крымский	2	91
Итого	146	

Источник: рассчитано по данным [10; 11].

* Поскольку более свежих данных о численности населения на момент подготовки статьи нет, предполагается, что за год этот показатель существенно не меняется и использование данных 2014 г. не снижает корректность расчетов.

Это может свидетельствовать как о качестве результатов исследований и разработок, так и о нехватке иных ресурсов для прохождения всех процедур регистрации патента (времени, денег и др.).

Региональный срез

Как было сказано выше, низкая интенсивность регистрации патентных заявок по международным правилам сама по себе не говорит о том, что в стране не проводятся исследования и разработки. Для проверки этого предположения необходимо рассмотреть динамику подачи патентных заявок внутри России, а также рассмотреть структуру патентной активности в разрезе регионов. В **табл. 5** приведены данные Росстата по динамике подачи патентных заявок в 2010–2014 гг.

Из данных табл. 5 видно, что количество поданных патентных заявок внутри страны соизмеримо с аналогичными показателями у стран-лидеров по GCI. В **табл. 6** показана интенсивность подачи патентных заявок в 2015 г. на млн населения.

Из табл. 6 видно, что федеральные округа неоднородны по интенсивности подачи патентных заявок. В то же время, интенсивность подачи патентных заявок в большинстве федеральных округов находится на уровне стран-лидеров по GCI. С точки зрения тенденций необходимо отметить, что за прошедший период с 2010 по 2015 гг. существенных изменений в патентной активности российских регионов не про-

Таблица 7

Доли федеральных округов в общем объеме отгруженной инновационной продукции, %

Shares of federal districts in total amount of the shipped innovative production, %

Федеральный округ	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Центральный	23,4	22,8	32,7	33,2	30,5	38,8
Северо-Западный	9,7	9,3	10,4	11,7	9,9	9,8
Южный	7,0	2,8	1,8	2,0	2,9	3,9
Северо-Кавказский	2,2	1,5	0,9	0,7	0,8	1,1
Приволжский	43,9	37,1	33,1	32,2	32,9	31,2
Уральский	8,8	8,5	5,2	5,4	4,7	5,6
Сибирский	3,8	4,2	4,1	4,3	5,2	6,0
Дальневосточный	1,3	13,7	11,9	10,6	13,1	3,7
Крымский	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: рассчитано по данным [12].

Таблица 8

Объем инновационной продукции, приходящейся на одного специалиста, занятого исследованиями и разработками, тыс. руб./ на 1 чел.

[The volume of the innovative production falling on one expert occupied with researches and developments, one thousand rubles on 1 persons]

Федеральный округ	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Центральный	761,6	1 262,8	2 512,1	3 103,6	2 863,6	3 923,6
Северо-Западный	1 253,4	2 016,5	3 050,0	4 282,8	3 661,0	3 830,4
Южный	3 079,4	2 156,3	2 161,6	2 896,7	4 055,3	5 462,8
Северо-Кавказский	4 573,4	3 720,7	3 757,7	3 774,1	4 218,7	5 509,5
Приволжский	4 695,0	7 008,0	8 323,7	9 899,2	10 956,6	11 133,8
Уральский	2 568,1	4 123,1	3 388,8	4 263,8	3 760,8	4 653,7
Сибирский	884,3	1 683,3	2 223,0	2 815,1	3 435,3	4 168,4
Дальневосточный	1 266,3	21 488,1	25 818,5		35 499,2	
Крымский					64,2	260,5
В среднем по России	1 688,6	2 865,2	3 955,4	4 916,3	4 888,8	5 300,0

изошло, за исключением ее существенного снижения в Северо-Кавказском ФО в 2014–2015 гг.

Чтобы оценить востребованность экономикой НИОКР, рассмотрим динамику долей федеральных округов в общем объеме отгруженных инновационных товаров собственного производства (см. **табл. 7**).

Сопоставив данные табл. 6 и 7, можно видеть, что те федеральные округа, для которых характерна более высокая интенсивность патентных заявок, лидируют и в доле отгруженной инновационной продукции. Наличие такой взаимосвязи свидетельствует о том, что на протяжении 2010–2015 гг. НИОКР были востребованы предприятиями и внедрялись в производство товаров и услуг. Из данных табл. 7 заметно увеличение доли СФО в общем объеме отгруженной инновационной продукции при одновременном снижении доли УФО. В 2015 г. произошло заметное снижение доли ДФО.

На этом этапе необходимо рассмотреть процессы, которые происходили на уровне субъектов инновационной деятельности.

Данные **табл. 8** показывают, что наиболее эффективно персонал, занятый исследованиями и разработками, используется в ПФО. Этот же федеральный округ является одним из лидеров по интенсивности подачи патентных заявок (см. табл. 6). Это говорит о том, что именно в ПФО наилучшим образом выстроен механизм коммерциализации разработок. Такие показатели ПФО неслучайны. В этом федеральном округе сосредоточены крупные промышленные предприятия в области автомобилестроения (Группа ГАЗ), основные российские предприятия химической промышленности (НоваТЭК, Тольяттиазот, СИБУР,Волгопромхим, Нижнекамскнефтехим и др.) [13]. ПФО занимает второе место в России по количеству технопарков (46 площадок), уступая только ЦФО (65 площадок) [14]. Однако сама неоднородность федеральных округов по эффективности использования персонала, занятого исследованиями и разработками, говорит о том, что в большинстве округов этот персонал востребован недостаточно и имеются серьезные резервы для увеличения производства инновационной продукции.

Несмотря на сохранение в России значительной инновационной активности, коррупция и недостаточная защита прав собственности приводят к существенному снижению позиций страны на мировых рынках. Следовательно, в экономике должен быть инициирован противоположный процесс, который бы создал стимулы для направления накопленных банками и инвестиционными компаниями финансовых ресурсов в молодые инновационные компании (стартапы). Усиление позиций страны на мировых рынках возможно только через появление в экономике объектов, интересных для долгосрочного инвестирования.

В связи с этим, возникает вопрос о возможности создания таких институтов, которые бы защищали молодые инновационные фирмы от коррупционной среды и оказывали бы им консультационную и правовую поддержку. Такие институты в России

Таблица 9

Интересы сторон при создании бизнес-инкубаторов
[Interests of the parties during creation of business incubators]

Хозяйствующий субъект	Интерес	Влияние на экономику государства
Государство	Увеличение будущих налоговых поступлений	+
	Создание рабочих мест	+
	Реализация стратегии увеличения наукоемкой продукции в ВВП	+
Государственные управленцы и чиновники (в государственных инкубаторах)	Доступ к государственным ресурсам (освоение бюджетов)	–
Коммерческие учредители инкубатора	Получение доходов от аренды площадей и оборудования	+
	Получение незаконного дохода от участия в схемах ухода от налогов	–
Фирмы-партнеры	Расширение клиентской базы	+
Инкубированные фирмы	Снижение издержек от использования оборудования	+
	Защита от конкурентного рынка	±
	Реализация незаконных схем ухода от налогов	–

были созданы. Они носят название технопарки. Технопарк – это одна из форм бизнес-инкубаторов, широко распространенных в мировой практике стимулирования инноваций. Возникновение этого института в России датируется 1990 годом, когда был учрежден первый технопарк на базе Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники [14]. На сегодняшний день не до конца ясно, способен ли этот институт играть в российской экономике ту роль, которую он изначально был призван играть. Или же существующая институциональная среда не позволит технопаркам оказать реальную помощь молодым инновационным фирмам. Учитывая текущее место России по GCI и срок присутствия технопарков в экономике страны, есть все основания склоняться ко второму выводу. Вместе с тем, в международной практике есть и положительные примеры влияния технопарков на инновационное развитие.

Могут ли бизнес-инкубаторы стать центрами инновационной экономики?

Бизнес-инкубаторы стали активно применяемым в современной экономике механизмом коммерциализации изобретений. На практике, бизнес-инкубатор есть ни что иное, как обычное коммерческое предприятие, предоставляющее фирмам за определенную плату те или иные сервисы – оборудование, помещения, инфраструктуру, услуги по ведению учета, юридические консультации [15]. Но без выполнения определенных функций обеспечения коммуникации между производителями знаний и фирмами, выводящими эти знания на рынок в форме конечного продукта, бизнес-инкубатор ничем не отличается от любого торгового или офисного центра. Интересы сторон, задействованных в этом механизме, сформулированы в **табл. 9**.

Из табл. 9 видно, что у всех участников проекта по созданию бизнес-инкубатора есть свои экономические интересы, которые могут как положительно, так и отрицательно влиять на экономику страны. И, хотя плюсов для экономики намного больше, чем минусов, отрицательно влияющая совокупность интересов может свести на нет все преимущества данного механизма развития инновационных бизнесов. В связи с этим, успех каждого проекта по созданию бизнес-инкубатора с государственным участием напрямую зависит от выстраивания системы контроля над расходованием государственных ресурсов и неотвратимостью наказания за нецелевое использование бюджетных средств.

Ключевым вопросом развития стартапов является поиск финансирования. Специалисты бизнес-инкубатора могут помочь в поиске финансирования через грамотное составление бизнес-планов, финансовой отчетности, через предоставление юридических консультаций. Финансирование может производиться как в явной форме, так и в скрытой. Предоставления помещений, средств связи, оргтехники и доступа к лабораторному оборудованию на льготных условиях – это тоже форма скрытого финансирования. Но основное финансирование стартап должен найти сам. Таким образом, задача экономических властей страны заключается в создании таких институциональных условий, при которых стартапы, с одной стороны, могли бы пользоваться услугами бизнес-инкубаторов, снижая издержки по организации бизнеса, а, с другой стороны, могли бы привлекать деньги венчурных инвесторов, бизнес-ангелов и других экономических агентов, обладающих свободными деньгами. Например, если речь идет о сотрудниках или выпускниках какого-либо университета, то источником необходимых средств может выступать сам университет. Интерес университета – получать впоследствии доход от новых бизнесов для расширения своего присутствия на рынке образовательных услуг.

Новую форму концентрации человеческого капитала – бизнес-инкубатор – породила идея обеспечить малые фирмы на ранних этапах развития доступом к необходимым ресурсам и одновременно избавить их от жесткой рыночной конкуренции породила. По сути, бизнес-инкубатор – это инструмент снижения организационных издержек для малого бизнеса.

Вопрос продуктивности инкубаторов как особых агентов транзита знаний от научных центров к коммерческим структурам важен не только для России. Его задают экономисты во всех странах, хоть сколько-нибудь ориентированных на создание, внедрение и вывод на рынок новых технологических продуктов.

Насколько эти механизмы инкубации работоспособны и дают те результаты, на которые рассчитывают сторонники такой политики, до сих пор остается предметом дискуссии [16, с. 794]. Этот вопрос – часть более общего вопроса о том, насколько вообще в экономике целесообразна политика инкубации?

Существуют исследования, ставящие под сомнение, что бизнес-инкубаторы действительно выполняют одну из основных своих функций – функцию обеспечения взаимодействий «фирма-фирма» и «фирма-университет». Цель взаимодействия «фирма–фирма» – обмен результатами научных исследований, заключение контрактов, совместное использование человеческого капитала. Цель взаимодействия «фирма-университет» – переток знания из области теоретических исследований в область коммерческого использования. Исследование немецких бизнес-инкубаторов, в частности, показало, что вероятность установления взаимодействия типа «фирма–университет» скорее зависит от отраслевой принадлежности фирм, нежели от типа инкубатора [17, с. 487; 490].

Есть ли вообще смысл создавать для фирм льготные условия или же по-настоящему конкурентоспособные фирмы смогут сами выжить в жестких конкурентных условиях? Целесообразно ли, с точки зрения последующей жизнеспособности фирм, создавать специализированные инкубаторы (т. е. инкубаторы, в которых поддерживаются фирмы какой-либо одной отрасли) или же инкубаторы должны быть многопрофильными [17, с. 486]? При этом, не важно, кто именно выступает создателем инкубатора – университет или государство. Целесообразность политики инкубации также представляет собой лишь звено в логической цепочке, конечным звеном которой является вопрос о целесообразности и пределах государственного вмешательства в экономику.

С точки зрения малых наукоемких фирм, основное преимущество инкубаторов заключается в доступе к лабораторному оборудованию и, как следствие, в возможности довести разработку до уровня технологии. Могут возникать ситуации, когда малая фирма нуждается в каком-либо оборудовании не постоянно. Приобрести такое оборудование сразу в собственность или даже посредством лизинга для начинающей фирмы слишком дорого и нецелесообразно, т.к. оно не будет загружено на 100 % своего ресурса. А вот получить периодический доступ к этому оборудованию, напротив, крайне выгодно. В результате, оборудование загружено на 100 %, поскольку к нему имеют доступ несколько фирм, а издержки каждой отдельной фирмы значительно меньше, чем они были бы, если бы оборудование покупалось каждой фирмой в отдельности.

Основным недостатком инкубаторов является то, что фирма в инкубаторе не испытывает достаточного давления рынка, а, значит, имеет меньше стимулов к развитию. Проблема отсутствия конкуренции особенно остра в тех случаях, когда доступ в инкубатор возможен только для закрытого перечня фирм, связанных с университетом или конкретными профессорами. При этом, аналогичные продукты могут разрабатываться фирмами-конкурентами, которые не связаны с конкретным университетом и лишены доступа к сервисам инкубатора. Платный доступ к сервисам инкубатора любых наукоемких фирм (покупка «входного билета») в значительной степени мог бы снизить остроту проблемы отсутствия конкуренции.

Так или иначе, но к настоящему времени накоплен мировой опыт использования бизнес-инкубаторов для построения инновационной экономики. Один из наиболее ярких примеров – изменения, которые с использованием таких институтов были произведены в экономике Израиля. Основной задачей израильских бизнес-инкубаторов была абсорбция специалистов, приехавших из стран бывшего СССР. Эти проекты были начаты в 1990-е годы в рамках государственных программ, но уже в начале 2000-х началась масштабная приватизация бизнес-инкубаторов [18, с. 97]. Данные по интенсивности патентных заявок и индексу глобальной конкурентоспособности свидетельствуют об успехе этих проектов в условиях израильской экономики (см. табл. 3). Вместе с тем, для того, чтобы проекты по созданию бизнес-инкубаторов дали требуемые результаты, израильское правительство было вынуждено внедрять специфические правила допуска потенциальных фирм-участников.

Согласно рейтингам UBI Global [19], наиболее успешно реализуются проекты в Китае, Тайване и Канаде – по 3 бизнес-инкубатора в списке 25 лучших. На фоне общих экономических достижений успех китайских инкубаторов не является неожиданным. Первый инкубатор в Китае был создан в 1987 г. Особенность китайской модели состояла в том, что инкубаторы финансировались и управлялись государством. Из-за нехватки квалифицированных кадров такая практика была признана неэффективной, и сейчас правительство по-прежнему финансирует и поддерживает некоторые инкубаторы, но уже не играет той роли в управлении, как раньше. К 2013 г. в Китае действовали 1468 инкубаторов [20, с. 6].

В отличии от Китая, у Канады нет проблем с привлечением высококлассных специалистов. Так, инкубатор и акселератор Digital Media Zone, занимающий третью строчку рейтинга, основанный в 2010 г. университетом Райерсона, чтобы помочь в коммерциализации студенческих инноваций в области цифровых медиа-технологий, возглавляет Валери Фок, бывший исполнительный и креативный директор IBM Канада [21, с. 12].

В Тайване 98 % компаний относятся либо к малому, либо к среднему бизнесу. В виду нехватки

Таблица 10

Структура проектов 3-х российских бизнес-инкубаторов по типам проектов

[Structure of projects of 3 Russian business incubators on types of projects]

Тип проекта*	ВШЭ	Ингрия	Слава
Общее количество проектов, шт., том числе по типам проектов (%):	114	80	68
досуг	0,9	0,0	0,0
информационная безопасность	1,8	1,3	0,0
ИТ-HR	1,8	2,5	0,0
ИТ-логистика	0,0	1,3	0,0
ИТ-образование	3,5	2,5	0,0
ИТ-реклама	2,6	6,3	0,0
ИТ-рекрутинг	0,9	3,8	0,0
ИТ-сервис	47,4	32,5	0,0
ИТ-торговля	12,3	12,5	0,0
ИТ-финансы	14,9	2,5	1,5
кинематограф	0,0	1,3	0,0
консалтинг	0,9	0,0	0,0
медицина	0,9	0,0	1,5
НИОКР + Производство	2,6	27,5	39,7
НИОКР + Производство (медтехника, препараты)	0,9	2,5	44,1
образование	2,6	0,0	0,0
робототехника	0,9	0,0	0,0
торговля	1,8	0,0	1,5
услуги	3,5	3,8	11,8
Итого	100,0	100,0	100,0

Источники: [25–27].

* Классификация проектов по типам произведена авторами статьи на основе описаний, приведенных на сайтах бизнес-инкубаторов.

средств, немногие из них имеют возможность вести исследовательскую деятельность. Работа по созданию инновационных инкубаторов началась с 1994 г. В течении следующих шести лет было создано около 60 инкубаторов [22]. Правительство последовательно реализовывало принятые программы стимулирования и поддержки инкубаторов, и к 2013 г. их существовало уже 131, а учрежденные ими более 1500 фирм насчитывали более чем 60 тыс. занятых [22]. К настоящему моменту на Тайване создано 140 инкубаторов [23]. Большинство из них аффилированы с университетами. Около 70 % научных разработок в Тайване выполнено университетами, ставшими центрами развития новых знаний и технологий.

Наличие успешных прецедентов в мировой практике по построению инновационной экономики с использованием бизнес-инкубаторов говорит о том, что такие проекты могут быть успешны и в России. Более того, к настоящему времени в России уже накоплен некоторый опыт развития малого бизнеса посредством этого механизма. В частности, распоряжением Правительства РФ № 328-р от 10.03.2006 г. была утверждена государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» [24].

Согласно рейтингам UBI Global бизнес-инкубатор НИУ ВШЭ занял 14 место среди университетских бизнес-инкубаторов (7 место по Европе), бизнес-инкубатор Ингрия занял 8 место в рэнкинге бизнес-инкубаторов, связанных с университетами. Российский бизнес-акселератор iDealMachine занял 5 место в рэнкинге университетских бизнес-акселераторов. Среди наиболее успешных бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов, связанных с университетами, занял российский бизнес-инкубатор Pulsar Venture Capital [19].

Российские бизнес-инкубаторы уже сформировали портфели успешных проектов. Например, среди успешных проектов бизнес-инкубатора Ингрия можно привести «ЛЕД Микросенсор НТ» (производство полупроводниковых оптических изделий), который в настоящий момент уже не является резидентом бизнес-инкубатора. Среди последних успешных проектов Ингрии – Piligrim XXI (разработчик приложений дополненной реальности) и Last. Backend (автоматизация процесса разработки и развертывания серверных приложений) [15].

С точки зрения структуры реализуемых российскими бизнес-инкубаторами проектов по типам проектов, то каждый бизнес-инкубатор так или иначе имеет свою специфику (**табл. 10**).

Из табл. 10 видно, что в двух из представленных для примера инкубаторах преобладают проекты по созданию и продвижению ИТ-сервисов, в третьем преобладают проекты по НИОКР и производству. Относительно ИТ-сервисов необходимо сказать, что стартапы по этому направлению неизбежно сталкиваются с конкуренцией зарубежных разработчиков. Кроме того, у таких стартапов высок риск «потеряться» в обилии сервисов, имеющихся в современной глобальной сети. Поэтому вероятность того, что такие стартапы смогут достичь высокой капитализации крайне мала. Однако их наличие в принципе способствует накоплению в экономике ИТ-разработок (алгоритмов, кодов), которые, даже в случае неудачи конкретного проекта, в будущем могут дать начало крайне востребованным продуктам. Все же стоит отметить, что для современной российской экономики более важной формой инкубаторов являются отраслевые бизнес-инкубаторы, имеющие центры прототипирования (создания опытных промышленных образцов). Такие инкубаторы могут создаваться как государством, так и крупными частными промышленными холдингами, обладающими финансовыми ресурсами для инвестиций в дорогостоящее лабораторное оборудование.

Сам по себе анализ проектов, которые реализуются российскими бизнес-инкубаторами, свидетельствует о том, что в России сохраняется определенный уровень инновационной активности, и бизнес-инкубаторы все же выполняют функцию его поддержки. Особенно это важно для тех проектов, которые предполагают НИОКР с последующим созданием опытных образцов и выходом на серийное производство. При этом, роль бизнес-инкубаторов возрастает со временем, поскольку с ростом технологий во всем мире, для создания конкурентоспособного продукта требуется все больше инвестиций в современное лабораторное оборудование,

которые стартапы не могут себе позволить. В связи с этим, представляется целесообразным использовать опыт бизнес-инкубаторов с наилучшими показателями по выводу стартапов на устойчивый уровень рентабельности и применить его в регионах с низкой инновационной активностью.

Заключение

В статье было рассмотрено место России в мировой конкурентной среде. Данные Всемирного экономического форума по России и ее месту среди стран мира по индексу глобальной конкурентоспособности, а также интенсивности подачи заявок на регистрацию патентов, были проанализированы с использованием внутренней статистики по инновационной активности в разрезе федеральных округов.

Проведенный анализ показал неоднородность федеральных округов с точки зрения инновационной активности и выявил лидерство Приволжского федерального округа. Лидерство ПФО по интенсивности подачи патентных заявок и эффективности использования персонала, занятого исследованиями и разработками на основе доли федерального округа в общем объеме отгруженной инновационной продукции, было объяснено наличием в этом округе крупных автомобилестроительных и химических предприятий, а также вторым после ЦФО количеством технопарков.

В связи с последним фактом, был проведен анализ бизнес-инкубаторов как потенциальных механизмов построения инновационной экономики. Успешный опыт некоторых стран в использовании этого механизма дает основания утверждать, что при правильном построении системы мотиваций этот механизм может дать результаты и в российской экономике.

Библиографический список

1. *Агабеков С.И., Кокурин Д.И.* Региональные особенности создания инновационных продуктов // Экономика в промышленности. 2012. № 1. С. 149–154. DOI: 10.17073/2072-1633-2012-1-149-154

2. *Schwab K. Sala-i-Martin X.* The Global Competitiveness Report 2015-2016. World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf (дата обращения: 07.12.2016).

3. *Pérez-Moreno S., Rodríguez B., Luque M.* Assessing global competitiveness under multi-criteria perspective // Economic Modelling. 2016. V. 53. P. 398–408.

4. *Schwab K., Porter M.E.* The Global Competitiveness Report 2008–2009. World Economic Forum. URL: https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2008-2009 (дата обращения: 07.12.2016).

5. *Schwab K. Sala-i-Martin X.* The Global Competitiveness Report 2009–2010. World Economic Forum. URL: https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2009-2010 (дата обращения: 07.12.2016).

6. *Schwab K. Sala-i-Martin X.* The Global Competitiveness Report 2010–2011. World Economic Forum. URL: https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2010-2011 (дата обращения: 07.12.2016).

7. Country/Economy Profiles 2015–2016. URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/downloads/ (дата обращения: 05.12.2016).

8. *Ulman S.-R.* The impact of the national competitiveness on the perception of corruption // Procedia Economics and Finance. 2014. Vol 15. P. 1002–1009.

9. *Schwab K., Porter M.E.* The Global Competitiveness Report 2006–2007. World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2006-07.pdf (дата обращения: 07.12.2016).

10. Федеральная служба государственной статистики РФ. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2015. Поступление патентных заявок и выдача патентов в России. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/IssWWW.exe/Stg/d03/21-13-2.doc (дата обращения: 05.12.2016).

11. Федеральная служба государственной статистики РФ. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2015. Численность населения. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/IssWWW.exe/Stg/d01/02-01.doc (дата обращения: 05.12.2016).

12. Федеральная служба государственной статистики РФ. Объем инновационных товаров, работ, услуг по субъектам Российской Федерации, 2010–2015. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/innov-n3.xls (дата обращения: 05.12.2016).

13. Метапром. Торговая система. URL: http://www.metaprom.ru/articles/a484-privoljskiy-federalnyy-okrug-promyshlennost-privoljya/ (дата обращения: 05.12.2016).

14. *Москаленко А.* Технобумс // Бизнес-журнал. 2016. № 1. С. 38–43.

15. Бизнес-инкубатор «Ингрия». Факт лист. URL: http://ingria-startup.ru/files/fakt-list_oao_tehnopark_sankt-peterburga_1q_20162.pdf (дата обращения: 28.12.2017).

16. *Mas-Verdu F., Ribeiro-Soriano D., Roing-Tierno N.* Firm survival: The role of incubators and business characteristics // Journal of Business Research. 2015. V. 68. N 4. P. 793–796.

17. *Schwartz M., Hornych C.* Cooperation patterns of incubator firms and the impact of incubator specialization: Empirical evidence from Germany // Technovation. 2010. N 30. P. 485–495.

18. *Марьясис Д.А.* Опыт построения экономики инноваций. Пример Израиля. М.: ИВ РАН, 2015.

19. Top Business Incubation Rankings 2015. URL: http://ubi-global.com/research/ranking/rankings-2015/#globalubi2015 (дата обращения: 28.12.2016).

20. *McCuaig-Johnston M., Zhang M.* China's innovation incubators: platforms for partnerships. Asia Pacific Foundation of Canada. 2015. Sept. 17. URL: https://www.asiapacific.ca/sites/default/files/filefield/apfc_report_incubators-pd05.pdf (дата обращения: 29.12.2016).

21. *Wise S., Valliere D.* The impact on management experience on the performance of start-ups within accelerators // Journal of Private Equity. 2014. V. 18. N 1. P. 9–19.

22. *Wang W.-B., Hung Y.-C., Wang C.-C.* University-industry business incubators in Taiwan // Open Journal of Business and Management. 2013. N 1. P. 1–8.

23. The Current Status of Incubation Centers in Taiwan. The Small and Medium Enterprise Administration (SMEA) Ministry of Economic Affairs. URL: http://www.moeasmea.gov.tw/ct.asp?xItem=5959&CtNode=469&mp=2 (дата обращения: 27.12.2016)

24. Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий». Минкомсвязь России. URL: http://minsvyaz.ru/ru/activity/programs/2/ (дата обращения: 28.12.2016).

25. Бизнес-инкубатор НИУ ВШЭ. URL.: http://inc.hse.ru/startups/projects (дата обращения: 28.12.2016).

26. Бизнес-инкубатор «Ингрия». Резиденты. URL: http://ingria-startup.ru/residents/?rez_vid=1&rez_fltr=1&tag= (дата обращения: 28.12.2017).

27. Технопарк «Слава». Резиденты. URL: http://www.technopark-slava.ru/residents/residents_info/?SHOWALL_1=1 (дата обращения: 28.12.2017).

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2016, no. 4, October–December, pp. 373–383
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

R&D in Russia – global and regional aspects

S.I. Agabekov – mazmaga@yandex.ru
Gaztechleasing, Ltd., 8-1 Academica Vargy Str., Moscow 117133, Russia;
E.A. Levina – jlevina@hse.ru
National Research University Higher School of Economics, 20 Myasnitskaya Str., Moscow 101100, Russia

Abstract. The article is devoted to interconnection between Russia's place in the global economic space and internal processes at the regions for creation and implementation of new products. Corruption impact on firm's capacity to transform R&D into market successful goods is discussed. Its impact on business access to credits and loans is considered. Russia's place in the global system of patent registration is compared with the internal patent activity. For this purpose statistics on domestic patent applications was disaggregated on federal districts statistics. Federal districts is compared on patent activity. The effectiveness of human capital use is interpreted as one of the causes of different patent activity. The volume of shipped innovation products per unit of human capital is chosen as the criterion of effectiveness of human capital use. Furthermore, the interrelation between patent activity and industrial facilities and business incubators (technoparks) at Federal district is discussed. The possibility to use the world positive experience of business-incubators for innovation activity development in Russian economy is analyzed.

Keywords: Global Competitiveness Index, patient applications, innovation products, business-incubators

References

1. Agabekov S.I., Kokurin D.I. Regional features of innovative product creation. *Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the Industry*. 2012. No. 1. Pp. 149–154. (In Russ.). DOI: 10.17073/2072-1633-2012-1-149-154

2. Schwab K. Sala-i-Martin X. The Global Competitiveness Report 2015-2016. World Economic Forum. URL: Available at: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf (accessed: 07.12.2016).

3. Pérez-Moreno S., Rodríguez B., Luque M. Assessing global competitiveness under multi-criteria perspective. *Economic Modelling*. 2016. Vol. 53. Pp. 398–408. DOI: 10.1016/j.econmod.2015.10.030

4. Schwab K., Porter M.E. The Global Competitiveness Report 2008-2009. World Economic Forum. Available at: https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2008-2009 (accessed: 07.12.2016).

5. Schwab K. Sala-i-Martin X. The Global Competitiveness Report 2009–2010. World Economic Forum. Available at: https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2009-2010 (accessed: 07.12.2016).

6. Schwab K. Sala-i-Martin X. The Global Competitiveness Report 2010–2011. World Economic Forum. Available at: https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2010-2011 (accessed: 07.12.2016).

7. Country/Economy Profiles 2015–2016. Available at: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/downloads/ (accessed: 05.12.2016).

8. Ulman S.-R. The impact of the national competitiveness on the perception of corruption. *Procedia Economics Finance*. 2014. Vol. 15. Pp. 1002–1009.

9. Schwab K., Porter M.E. The Global Competitiveness Report 2006–2007. World Economic Forum. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2006-07.pdf (accessed: 07.12.2016).

10. Federal State Statistics Service RF. Socio-economic indicators – 2015. Patent applications and patent grants. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/IssWWW.exe/Stg/d03/21-13-2.doc (accessed: 05.12.2016) (In Russ.)

11. Federal State Statistics Service RF. Socio-economic indicators – 2015. Population. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/IssWWW.exe/Stg/d01/02-01.doc (accessed: 05.12.2016). (In Russ.)

12. Federal State Statistics Service RF. The volume of innovative goods, works and services by regions of the Russian Federation, 2010–2015. Available at: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/innov-n3.xls (accessed: 05.12.2016). (In Russ.)

13. Metaprom. Trading system. Available at: http://www.metaprom.ru/articles/a484-privoljskiy-federalnyy-okrug-promyshlennost-privoljya/ (accessed: 05.12.2016). (In Russ.)

14. Moskalenko A. Technobooms. *Business Journal*. 2016. No. 1. Pp. 38-43. (In Russ.)

15. Business incubator «Ingria». Fact list. Available at: http://ingria-startup.ru/files/fakt-list_oao_tehnopark_sankt-peterburga_1q_20162.pdf (accessed: 28.12.2017). (In Russ.)

16. Mas-Verdu F., Ribeiro-Soriano D., Roing-Tierno N. Firm survival: The role of incubators and business characteristics. *Journal of Business Research*. 2015. Vol. 68. No. 4. Pp. 793–796.

17. Schwartz M., Hornych C. Cooperation patterns of incubator firms and the impact of incubator specialization: Empirical evidence from Germany. *Technovation*. 2010. No. 30. Pp. 485–495.

18. Mar'yasis D.A. The experience of innovation economy creation. Example of Israel. Moscow.: IV RAN, 2015. 270 p. (In Russ.)

19. Top Business Incubation Rankings 2015. Available at: http://ubi-global.com/research/ranking/rankings-2015/#globalubi2015 (accessed: 28.12.2016).

20. McCuaig-Johnston M., Zhang M. China's innovation incubators: platforms for partnerships. Asia Pacific Foundation of Canada. 2015. Sept. 17. Available at: https://www.asiapacific.ca/sites/default/files/filefield/apfc_report_incubators-pd05.pdf (accessed: 29.12.2016).

21. Wise S., Valliere D. The impact on management experience on the performance of start-ups within accelerators. *Journal of Private Equity*. 2014. Vol. 18. No. 1. Pp. 9–19.

22. Wang W.-B., Hung Y.-C., Wang C.-C. University-industry business incubators in Taiwan. Open *Journal of Business and Management*. 2013. No. 1. Pp. 1–8.

23. The Current Status of Incubation Centers in Taiwan. The Small and Medium Enterprise Administration (SMEA) Ministry of Economic Affairs. Available at: http://www.moeasmea.gov.tw/ct.asp?xItem=5959&CtNode=469&mp=2 (accessed: 27.12.2016).

24. Program on development of technoparks in sphere of high technologies. Available at: http://minsvyaz.ru/ru/activity/programs/2/ (accessed: 28.12.2016). (In Russ.)

25. Business incubator NRU HSE. Available at: http://inc.hse.ru/startups/projects (accessed: 28.12.2016). (In Russ.)

26. Бизнес-инкубатор «Ингрия». Резиденты. Available at: http://ingria-startup.ru/residents/?rez_vid=1&rez_fltr=1&tag= (accessed: 28.12.2016). (In Russ.)

27. Technopark «Slava». Residents. Available at: http://www.technopark-slava.ru/residents/residents_info/?SHOWALL_1=1 (accessed: 28.12.2016). (In Russ.)

Information about authors:
S.I. Agabekov – Cand. Sci. (Sociological), ***E.A. Levina***

УДК 330.341 DOI: 10.17073/2072-1633-2016-4-384-391

Инновационное развитие и формирование системы трансферта технологий стран-членов ШОС

© 2016 г. Ю.В. Соловьёва*

В статье рассматриваются формы и условия взаимодействия участников инновационного процесса, особенности создания и развития организационной системы трансферта технологий в странах-членах Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). На основе анализа систем трансферта, функционирующих в различных странах (Казахстан, Россия, Китай, Киргизия, Узбекистан, Таджикистан), автором выделяются ключевые и наиболее перспективные направления развития интеграции научно-образовательной, производственной сфер и государства с целью формирования специальных механизмов организации инновационных процессов, обеспечивающих эффективное взаимодействие между всеми его участниками. Делается вывод о необходимости создания организационной системы, основанной на интеграции институтов государства, науки, бизнеса и образования в странах ШОС для формирования конкурентоспособной высокотехнологичной продукции, улучшения структуры экспорта за счет увеличения в нем доли инновационной продукции и снижения сырьевой направленности, повышения статуса стран на мировом рынке технологий.

Ключевые слова: трансферт технологий, инновации, инновационный процесс, высокотехнологичная продукция, рынок технологий, интеграция, Шанхайская организация сотрудничества (ШОС)

Развитие и экономический рост практически любой страны зависят от целого ряда факторов, способствующих не только увеличению реальных объемов производства, но и повышению качества роста, а также уровня эффективности. В процессе развития экономик меняется перечень этих факторов, оценка их важности. Однако для большинства ведущих стран мира на первое место выходит развитие инновационной сферы, высоких технологий, экономики знаний.

Трансферт технологий является одним из ключевых факторов развития как национальных экономик, так и мировой экономики в целом. При этом, степень участия каждой страны в процессе получения и реализации результатов интеллектуальной деятельности во многом определяет как перспективы научно-технологического развития страны, так и ее конкурентоспособность. Формирование экономики нового типа, основанной на постоянном инновационно-технологическом совершенствовании, на производстве и трансферте высокотехнологичной продукции с высокой добавочной стоимостью, выходит на базовые позиции промышленно развитых стран. Такой тип экономики принято называть инновационным. В современных условиях именно уровень развития инновационной экономики создает мировое экономическое превосходство страны. Инновационная экономика становится следующей экономической формацией, сменяющей индустриальную экономику.

Особое место на мировом рынке высоких технологий занимают экономические организации и союзы. Так, страны-члены Шанхайской организации сотрудничества **(ШОС)** не только осуществляют взаимодействие в различных сферах (борьба с терроризмом, наркотрафиком, экономическое сотрудничество, партнерство в топливно-энергетической сфере, научно-технологическое и культурное взаимодействие), но и обладают значительным количеством важных для мировой экономики ресурсов:

- Казахстан – 2-я экономика постсоветского пространства (после России), крупнейшая в Центральной Азии, обладает огромными запасами ископаемого топлива и большими запасами других ископаемых и металлов;
- Россия – 5–6-я экономика мира по паритету валового внутреннего продукта **(ВВП)**, богата минеральными ресурсами, имеет крупнейшую в мире территорию, одна из двух крупнейших в мире ядерных держав;
- Китай – 1-я экономика мира по паритету ВВП и 1-ый в мире экспортёр («мировая фабрика»), обладатель крупнейших в мире валютных резервов, имеет крупнейшее в мире население, ядерная держава;
- Киргизия – находится на пересечении двух важнейших транспортных осей, ведущих с Севера на Юг и с Запада на Восток, имеет значительный потенциал для развития транспортной инфраструктуры;
- Узбекистан занимает 11 место в мире по добыче природного газа, третье место в мире по экспорту и шестое место по производству хлопка, седьмое

* Канд. экон. наук, доцент каф. «Экономики предприятия и предпринимательства», jouliana_sol@mail.ru
Российский университет дружбы народов, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6.

Таблица 1

Глобальный инновационный индекс стран-членов ШОС, 2014 г.

[Global innovative index of member countries of SCO, 2014]

Рейтинг общий	Страна	Индекс	Рейтинг в регионе	Регион
29	Китай	45,57	1	Юго-Восточная Азия и Океания
49	Россия	39,14	42	Европа
79	Казахстан	32,75	25	Центральная и Южная Азия
112	Киргизстан	27,75	8	Центральная и Южная Азия
128	Узбекистан	25,20	30	Центральная и Южная Азия
137	Таджикистан	23,73	19	Центральная и Южная Азия

Источник: [2].

место в мире по запасам урана (4 % мировых запасов урана), по общим запасам золота Узбекистан стоит на четвертом месте в мире, а по уровню добычи золота – на девятом [1, С. 190];

• Таджикистан богат полезными ископаемыми. Так, на его территории расположено крупнейшее в мире месторождение серебра (Большой Кономансур), находятся значительные месторождения драгоценных камней, урана (до 16 % мировых запасов), золота, угля, алюминиевых и полиметаллических руд.

Для оценки научного и инновационного потенциала, с 2007 г. аналитическим подразделением журнала «Economist Intelligence Unit» ежегодно рассчитывается глобальный инновационный индекс **(табл. 1)**. Так, в 2014 г. исследование охватило 143 страны, являющиеся в совокупности производителями 99,4% мирового ВВП. Рейтинг возглавляет Швейцария с индексом 64,78. Россия, бывшая в 2013 г. на 62 месте, поднялась до 49.

Каждая из этих стран прошла свой путь инновационного развития, формирования системы трансферта технологий. Рассмотрим основные особенности сформировавшихся систем стран-членов ШОС.

Китай. Формированию интеграции государства, науки, образования и бизнес-структур в Китае предшествовали реформы 1970–80 гг. и принятые на их основе национальные программы развития. В марте 1986 г. утверждается государственная программа развития науки и высоких технологий «Программа 863», определившая приоритетные отрасли (микроэлектроника, информатика, космос, оптико-волоконные технологии, генная инженерия и биотехнологии, энергосберегающие технологии и медицина). Программой предусматривалось проведение фундаментальных и прикладных исследований, разработка новых технологий на базе развития традиционных отраслей. Реализация данной программы оказалась довольно эффективной. Так, буквально за 10 первых лет ее функционирования было зарегистрировано свыше тысячи важнейших научно-технических достижений, из них 560 разработок получили мировое признание, 73 – удостоены государственных премий, 266 – запатентовано за рубежом [3].

По прошествии двух лет Китай приступил к реализации научно-производственной программы «Факел», ориентированной на коммерциализацию и индустриализацию наукоемких технологий. В 1988 г. постановлением Госсовета Китая был учрежден и первый технопарк — Экспериментальная пекинская зона развития высоких технологий (позднее был переименован в Научно-технологическую зону Чжунгуаньцунь» или сокращенно *Z-park*).

Z-park не случайно расположили на северо-западе Пекина. Именно здесь находятся более ста научно-технических институтов и лабораторий, а также сильнейшие вузы Китая – Пекинский университет и университет Циньхуа. Именно они и стали опорными элементами технопарка: университеты обеспечивали и научные разработки, и продвигающие их компании, и квалифицированные кадры для высокотехнологичного бизнеса.

Интеграционная составляющая в Китае имеет территориальную организацию, в основе которой лежит разделение на сформированные в середине 80-х гг. XX в. зоны развития новых и высоких технологий **(ЗРНВТ)**, представляющие собой научно-технологические парки.

В настоящее время в Китае насчитывается 120 зон развития новых и высоких технологий различного уровня, в числе которых 53 – стратегического назначения. Среди китайских ЗРНВТ можно выделить зоны, расположенные в центральных районах (Пекин, Шеньян), а также в приморских районах (Шанхай, Хайнань). В одном из центральных районов расположен второй по величине и значимости технопарк Китая – «Наньху», получивший государственный статус в 1991 г. Шеньян, на территории которого находится технопарк, располагает 12 вузами, 30 научно-исследовательскими институтами, 210 научно-исследовательскими лабораториями, функционирует 220 предприятий новых и высоких технологий (30 из них с участием иностранного капитала). За время существования зоны разработано и внедрено в производство около 600 новых видов высокотехнологичной продукции [3].

Государственная политика Китая направлена на всемерную поддержку предприятий новых и высоких технологий, технопарковых структур, эффективное развитие экономики страны, ориентирующейся на собственный научно-технический потенциал. Согласно национальной программе, принятой в 2006 г., госорганы обязаны выделять определенную долю своих расходов на продукцию только инновационных китайских компаний (независимо от выгодности таких покупок). В соответствии с новыми правилами, госорганы могут закупать иностранную продукцию, только если нет ее альтернативы в Китае [4].

Казахстан. Начало формированию национальной инновационной системы **(НИС)** Казахстана положило

принятие в 2003 г. Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 гг. В соответствии со Стратегией, основными направлениями развития страны становятся: первое – содействие в формировании высокотехнологичных производств, в том числе, в создании эффективной системы трансферта технологий, как зарубежного, так и межотраслевого; второе – создание и поддержка деятельности современных элементов научной и инновационной инфраструктуры в городах, где имеется сеть научно-технических и промышленных организаций и предприятий с высоким научно-технологическим потенциалом; третье – использование существующего научно-технического потенциала в развитии передовых, с точки зрения постиндустриальной экономики, отраслей; четвертое – создание необходимых условий для проведения исследований в области современных научно-технических направлений, таких, как: новые материалы и химические технологии; информационные технологии; пятое – совершенствование законодательной базы, направленное на стимулирование инновационной деятельности научно-технических и производственных организаций и предприятий, привлечение инвестиций в сферу науки и инноваций, скорейшее вхождение инноваций в промышленность и сферу услуг [5].

На начальном этапе реализации Стратегии для создания НИС была сформирована сеть государственных институтов развития, включившая в себя Банк Развития Казахстана, Казахстанский инвестиционный фонд, Инновационный фонд, Корпорацию по страхованию экспорта.

К 2009 г. была сформирована единая система национальных институтов развития, в перечень которых вошли Национальный инновационный фонд, Фонд науки, Центр инжиниринга и трансферта технологий, КазАгроИнновация, Казахстанский центр модернизации и развития жилищно-коммунального хозяйства [6]. Значительное влияние на развитие национальной системы оказало создание в 2000 г. Банка развития Казахстана [7], в соответствии с Уставом которого данная организация также отнесена к национальным институтам развития [8].

В марте 2010 г. была утверждена Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Казахстана на 2010–2014 гг., в рамках реализации которой был создан ряд отраслевых инновационных центров, сеть исследовательских центров, национальных лабораторий, инжиниринговых, проектно-конструкторских бюро четыре технопарка, поставлена задача рыночного внедрения местных инновационных разработок, создания и поддержания базы данных для промышленных структур [9].

В Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года определяется государственное обеспечение формирования национальной инновационной системы на следующих принципах: 1) создание университетов мирового уровня и развитие университетской науки для формирования передовой системы НИОКР; 2) финансирование приоритетных для государства НИОКР на основе системы грантов. Определение приоритетов НИОКР в соответствии с приоритетами индустриализации страны будет осуществляться Высшей научно-технической комиссией при Правительстве Республики Казахстан; 3) внедрение транспарентного процесса оценки заявок на гранты с привлечением экспертов, включая иностранных специалистов; 4) применение эффективных зарубежных технологий, адаптированных к национальным потребностям [10].

Киргизстан. Основные элементы НИС Киргизстана сформулированы в Законе Кыргызской Республики «Об инновационной деятельности» от 26 ноября 1999 года № 128. В соответствии с Законом, проводимая Правительством Республики национальная инновационная политика государства предусматривает: создание государственной инновационно-инвестиционной сети (далее **сеть**) с центральным управлением, отвечающим за подготовку и проведение в жизнь решений по вопросам национальной политики в области инноваций; утверждение подготовленных управлением сети национальных государственных инновационных программ и предложений об участии страны в международных инновационных программах; приоритетность государственных закупок и государственных заказов на продукцию субъектов национальной инновационной деятельности; разработку и осуществление управлением сети мероприятий, направленных на проведение в жизнь инновационной политики, согласованных решений и программ; подготовку законопроектов Кыргызской Республики, регулирующих инновационные отношения [11].

Высшим органом управления и координации инновационно-инвестиционной деятельности в Республике определяется Государственный совет по инноватике, руководитель которого назначается Премьер-министром. Отраслевые инновационные инфраструктуры управляются и создаются отраслевыми министерствами на базе научно-исследовательских институтов, опытно-селекционных станций, государственных племенных заводов и других предприятий, деятельность которых связана с научно-исследовательскими и внедренческими работами [11].

Правительством Кыргызской Республики формируются Государственные инновационно-инвестиционные комплексы, являющиеся государственными учреждениями по реализации полного инновационно-инвестиционного цикла и создающиеся на базе существующих многопрофильных высших учебных заведений, научных, проектных организаций с максимальным использованием их ресурсов, при этом, центральное подразделение комплекса во главе с его генеральным директором «организуется преимущественно на базе ведущего технического университета в регионе или другой крупной многопрофильной государственной организации, имеющей достаточное количество высококвалифицированных кадров, специалистов и ученых, владеющих основными приемами инновационной и научной деятельности, а также достаточное

количество помещений и инфраструктуры для проведения инновационно-инвестиционной деятельности в регионе» [11].

Также на основании Закона (ст. 18), в регионах, наиболее подверженных депрессии и спаду производства, создаются Инновационные центры передовой техники (техноцентры) и новых технологий (технопарки), подчиняющиеся отраслевым научно-исследовательским институтам и вместе с ними входящие в состав сети. Инфраструктура центров может быть различной и включать в себя: научную лабораторию или институт, производство, сертификационные и маркетинговые отделы и др. [11].

Существенной составляющей НИС Киргизстана является Государственный инновационный фонд, созданный для финансирования и материально-технической поддержки мероприятий по обеспечению развития и использованию достижений науки и техники, основное содержание и направления деятельности которого закреплены Положением о Государственном инновационном фонде (утверждено постановлением Правительства КР от 27 января 2003 года № 28).

Элементы формирования НИС Республики заложены «Государственной программой по формированию и развитию Национальной инновационной системы Кыргызской Республики на 2006–2010 годы».

В качестве элементов инновационной инфраструктуры Киргизстана необходимо отметить и научно-исследовательские учреждения, находящиеся в подчинении Национальной академии наук Кыргызской Республики, различные НИИ и научные подразделения вузов, сеть исследовательских центров и лабораторий при промышленных предприятиях, занимающихся прикладными изысканиями в своей отрасли, технико-внедренческие зоны, ряд технопарков (ключевой – технопарк Национальной академии наук Кыргызской Республики).

В 2015 г. при поддержке Фонда инфраструктурных и образовательных программ РОСНАНО и Правительства Кыргызской Республики начал свою работу Центр внедрения инноваций (г.Бишкек) в Центральной Азии, основной задачей которого является внедрение инновационной продукции на территории стран Центральной Азии, а также трансферт технологий из России в Киргизию [12].

Узбекистан. Проведение социально-экономических преобразований последних лет вызвало необходимость разработки и реализации эффективной научно-технической и инновационной политики государства, целью которой явилось создание организационных, экономических и правовых условий и механизмов развития научной и инновационной сферы. Так, основной целью Постановления Президента Республики Узбекистан от 15 июля 2008 года «О дополнительных мерах по стимулированию внедрения инновационных проектов и технологий в производство» № ПП916 явилось создание действенных механизмов по стимулированию развития и внедрения в производство научно-прикладных исследований и инновационных разработок, обеспечение более тесной связи науки и производства. В том же году было принято Постановление Кабинета Министров № 241 от 10 ноября 2008 года «О мерах по укреплению материально-технической базы научных, научно-исследовательских учреждений и организаций», в соответствии с которым из бюджета Республики на указанные цели были выделены 10 млн долларов. В 2009–2010 годах было закуплено 67 наименований оборудования на сумму 3,53 млн долл. [13].

Выполнение научных исследований и разработок в Узбекистане осуществляется государственными структурами, при этом, 20 % организаций относятся к системе Академии наук, 16 % – Министерству высшего и среднего специального образования, 15 % – Министерству здравоохранения, 13 % – Министерству сельского и водного хозяйства, в системе Министерства народного образования сосредоточены 3 % организаций и 33 % научных организаций относятся к другим министерствам и ведомствам [14, С. 92].

Необходимо подчеркнуть присутствие на данный момент недостаточно разработанного механизма трансферта технологий в промышленность, слабую взаимосвязь секторов науки, образования и бизнес-структур, неразвитую систему коммерциализации новых знаний и технологий.

Финансирование исследований и разработок в Узбекистане проводится преимущественно Государственным комитетом по науке и технике, включая льготные инвестиции в инновационные проекты сроком на 1–2 года на условиях возвратности бюджетных средств. При этом, финансирование научно-технических разработок ведется на уровне НИР и ОКР, а внедренческая практика не имеет под собой необходимой финансовой инфраструктуры [14, С. 93].

Таджикистан. Формированию национальной инновационной системы в Республике способствовало принятие целого ряда нормативных актов. В соответствии со Стратегией Республики Таджикистан в области науки и технологий на 2007–2015 гг., наука признается одним из национальных приоритетов. Законом Республики Таджикистан «О науке и научно-технической политике» 1998 г. предусмотрены такие организационно-экономические механизмы научной деятельности, как множественность источников финансирования научно-технической деятельности, переход на программно-целевой метод финансирования, организация и проведение научной и научно-технической экспертизы при отборе программ и проектов для государственного финансирования.

Необходимо отметить и постоянное увеличение внутренних затрат на исследования и разработки **(табл. 2)**.

Помимо названных, формированию инновационной системы Таджикистана и активизации инновационной деятельности способствовало принятие таких нормативно-правовых актов, как: Постановления Правительства Республики Таджикистан «О Совете по координации НИР в области естественных, технических, медицинских, гуманитарных и общественных наук» № 331 от 18.07.1996 г., «О реформиро-

вании системы финансирования науки» № 384 от 22.08.1997 г., «О концепции государственной научно-технической политики Республики Таджикистан» № 87 от 15.03.1999 г.; Законы «Об авторском и смежных правах» № 726 от 13.11.1998 г., «О промышленных образцах» № 16 от 28.02.2004 г., «Об изобретениях» № 17 от 28.02.2004 г. и др. Однако на данный момент, несмотря на принятые меры по организации институциональной составляющей инновационной системы, до сих пор не приняты нормативные акты, закрепляющие основополагающие понятия, критерии, принципы, связанные с инновационной деятельностью, а также организационные характеристики ее осуществления, формы и методы государственной поддержки, отсутствует единая программа инновационного развития страны.

Россия. Сложившаяся в настоящее время в России система трансферта технологий обладает рядом особенностей, свойственных переходному периоду. Так, для эффективно развивающейся экономики характерно преобладание в структуре импорта новых наукоемких технологий, а в структуре экспорта – наоборот, сбыта зрелых технологий. По данным российской государственной статистики за 2013 г., в структуре экспорта при торговле технологиями превалирующими из всех объектов сделок явились только научные исследования, по остальным же объектам доля импорта значительно превысила долю экспорта. В настоящее время в системе трансферта технологий с зарубежными партнерами **(табл. 3)** заметно значительное превышение импорта над экспортом, в целом, (почти в 1,5 раза), что сопутствует преимущественному ввозу технологий, не обладающих достаточной степенью новизны с позиций мирового рынка технологий. Так, принципиально новыми для России является 88,4% разработанных передовых технологий, из которых только 11,6% является принципиально новыми на мировом технологическом рынке **(табл. 4).**

Основы формирующейся сейчас системы передачи технологий были заложены в СССР в 1950-е гг., когда стали происходить заметные интеграционные процессы в академической и вузовской среде. В большинстве академических институтов, как результат взаимодействия научных организаций с производством, с отраслевыми министерствами и ведомствами, создаются научно-технические объединения, научно-учебные и научно-технические центры и лаборатории. В вузовском секторе происходит формирование организаций, выполняющих научные исследования и разработки. Создаются научно-исследовательские институты, проектные организации, кафедры, вузовские и факультетские конструкторские и технологические бюро с собственной экспериментальной базой, научные группы и сектора, обсерватории, совместные подразделения с организациями академического и траслевого секторов науки. Формируются проблемные и отраслевые лаборатории, ботанические сады, территориальные межвузовские комплексы, опытные и экспериментальные хозяйства.

В 70-е годы XX в. в СССР появляются межвузовские комплексы, объединявшие научные коллективы различных вузов с целью выполнения комплексных научно-исследовательских и научно-технических задач. Можно сказать, что в этот период происходит организационное формирование вузовской науки на институциональном уровне. Создается разветвленная инфраструктурная сеть на базе межвузовского кооперирования в связи с совместным использованием опытно-конструкторской, экспериментально-производственной базы, вычислительных и научно-технических центров и т. д. В вузовском секторе формируются учебно-научно-производственные комплексы.

В 1990-е гг. в России, с одной стороны, сформировался целый ряд новых интегрированных научно-образовательных структур (были созданы университетские комплексы, научно-образовательные и иные центры), с другой – на фоне резкого сокращения сети конструкторских и проектных организаций, опытных заводов, научно-технических служб предприятий (т. е. структур, призванных обеспечить трансферт научных результатов в инновационную сферу), вплоть до начала 2000-х годов отмечалось наращивание числа НИИ за счет создания новых либо разукрупнения действующих организаций. Зачастую это происходило путем образования новых юридических лиц, а не укрепления исследовательской базы университетов и предприятий, которые, собственно, и составляют костяк инновационных систем в странах с развитой рыночной экономикой. Все это привело к диспропорции в институциональной структуре науки: если в 1992 г. наблюдалось 3437 самостоятельных НИИ, конструкторских бюро **(КБ)** и проектных организаций, то в 2014 г. число их сократилось до 2038 организаций, причем из них количество проектных и проектно-изыскательских организаций сократилось в 15,5 раз **(табл. 5).**

В сложившейся в результате трансформации экономики страны системе передачи технологий возникает необходимость формирования специальных механизмов организации инновационных процессов, обеспечивающих эффективное взаимодействие между всеми его участниками – государством, промышленными предприятиями, научными и образовательными учреждениями, финансовыми институтами. И в данном случае может пригодиться зарубежный опыт в организации передачи технологий, рассмотренный нами ранее. Необходимым условием для его эффективного использования является формирование и развитие в условиях российской экономики соответствующей инновационной инфраструктуры. А именно:

1. законодательной базы, ориентированной на стимулирование инновационного предпринимательства и гарантирующей защиту прав интеллектуальной собственности;

2. специализированных научных и научно-образовательных центров, научных (инновационных, технологических) парков, центров трансферта и коммерциализации технологий, бизнес-инкубаторов, инновационных фирм, способствующих преобразованию перспективных научных идей и знаний в продуктовые, информационные и технологические нововведения;

Таблица 2

Внутренние затраты на исследования и разработки Республики Таджикистан (млн долл. США)

[Internal costs of researches and developments of the Republic of Tajikistan (one million US dollars)]

Год	2008	2009	2010	2011
Затраты	9,1	11,8	13,2	19,7

Источник: [15].

Таблица 3

Торговля технологиями с зарубежными странами по объектам сделок в 2014 г.

[Trade in technologies with foreign countries for subjects of transactions in 2014]

Объект сделки	Экспорт			Импорт		
	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн долл. США	Поступление средств за год, млн долл. США	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн долл. США	Выплаты средств за год, млн долл. США
Всего	2061	8991,6	1279,2	2842	7724,6	2455,8
в том числе по объектам сделок:						
патент на изобретение	3	0,1	0,1	15	75,8	20,9
патентная лицензия на изобретение	95	90,9	26,6	137	367,0	100,8
полезная модель	2	0,1	0,04	10	3,0	4,1
ноу-хау	19	99,1	11,5	67	203,8	121,7
товарный знак	17	4,6	2,8	154	777,1	381,2
промышленный образец	4	53,4	2,0	6	1,0	0,2
инжиниринговые услуги	708	7516,5	707,7	1363	4617,5	1147,9
научные исследования	606	966,2	356,5	371	351,4	151,5
прочие	607	260,9	172,0	719	1327,8	527,6

Источник: [16].

Таблица 4

Разработанные передовые производственные технологии по группам в 2013–2014 гг. (ед.)

[The developed advanced production technologies on groups in 2013–2014 (units)]

Передовые производственные технологии	Число технологий – всего		из них					
			новые для России		принципиально новые		с использованием запатентованных изобретений при разработке технологии	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Всего	1429	1409	1276	1245	153	164	694	712
в том числе:								
проектирование и инжиниринг	426	445	367	390	59	55	213	214
производство, обработка и сборка	517	506	469	450	48	56	267	267
автоматизированные погрузочно-разгрузочные операции; транспортировка материалов и деталей	22	22	21	20	1	2	12	13
аппаратура автоматизированного наблюдения (контроля)	137	110	108	84	29	26	63	56
связь и управление	206	202	195	187	11	15	83	110
производственные информационные системы	68	65	66	59	2	6	32	27
интегрированное управление и контроль	53	59	50	55	3	4	24	25

Источник: [16].

Таблица 5

Организации, выполнявшие научные исследования и разработки

[The organizations which were carrying out research and development]

Число организаций	1992	1995	2000	2005	2007	2008	2010	2012	2013	2014
Всего	4555	4059	4099	3566	3957	3666	3492	3566	3605	3604
в том числе:										
научно-исследовательские организации	2077	2284	2686	2115	2036	1926	1840	1744	1719	1689
конструкторские бюро	865	548	318	489	497	418	362	338	331	317
проектные и проектно-изыскательские организации	495	207	85	61	49	42	36	33	33	32
опытные заводы	29	23	33	30	60	58	47	60	53	53
образовательные учреждения высшего профессионального образования	446	395	390	406	500	503	517	562	673	700
научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения в организациях	340	325	284	231	265	239	238	274	266	275
прочие организации	303	277	303	234	550	480	452	555	530	538

Источник: [16].

3. финансирования исследований и разработок за счет предпринимательского сектора путем создания правовых и финансовых гарантий льготных кредитов, различных внебюджетных и совместных фондов, различных мер государственного поощрения;

4. телекоммуникационной инфраструктуры с целью содействия информационному обеспечению российской науки, выхода локальных информационных сетей на глобальные, увеличения сети электронных библиотек и системы Интернет, расширения возможности доступа российских ученых к международным банкам данных;

5. развития сети венчурных фирм и фондов, малых внедренческих фирм и других элементов инновационной инфраструктуры.

В формировании эффективной инновационной системы в условиях России большую роль играет и региональная составляющая. Разрабатывая региональную инновационную политику, направленную на развитие научно-технологической составляющей и сферы производства, каждый регион формирует свой подход к трансферту технологий, учитывающий его ресурсные резервы, климатические, отраслевые и иные региональные особенности.

Несмотря на достаточный прогресс в теоретической базе исследования инновационных процессов, остается еще много малоизученных и спорных вопросов. Например, динамика инновационно-технологического развития стран и регионов, применение эффективных инструментов и механизмов трансферта знаний и технологий, регулирование инновационных процессов с использованием различных институциональных структур и др.

Что касается стран-участниц ШОС, необходимо отметить, что повышению эффективности трансферта технологий способствует формирование необходимой организационной системы, ориентированной на обеспечение процесса получения, реализации и распространения результатов научных исследований и разработок с привлечением всех участников инновационного процесса – государства, науки, сферы образования, бизнеса. Создание системы, основанной на интеграции научно-образовательной и производственной сфер в странах ШОС, будет способствовать формированию конкурентоспособной высокотехнологичной продукции, улучшению структуры экспорта за счет увеличения в нем доли инновационной продукции и снижения сырьевой направленности, повышению статуса стран на мировом рынке технологий.

Библиографический список

1. *Саидакбаров Х.Х., Саидова Д.Н.* Направления развития сельского хозяйства в Республике Узбекистан // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2014. № 2(5). С. 189–192.

2. The Global Innovation Index 2014: The Local Dynamics of Innovation. URL: www.globalinnovationindex.org (дата обращения: 15.02.2016).

3. Опыт функционирования технологических парков Китая: Аналитическая информация. URL: tpark.ict.nsc.ru (дата обращения: 16.02.2016).

4. Инновационная политика: международный опыт. URL: www.chelt.ru (дата обращения: 16.02.2016).

5. Указ Президента Республики Казахстан «О Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 годы» от 17 мая 2003 года № 1096 // САПП Республики Казахстан. 2003. № 23–24. 217 с. URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/U030001096_ (дата обращения: 18.02.2016).

6. Об утверждении перечня институтов инновационного развития. Постановление Правительства Республики Казахстан от 6 августа 2009 года № 1201. URL: http://tengrinews.kz/zakon/pravitelstvo_respubliki_kazahstan_premer_ministr_rk/gpajdanskoe_pravo/id-P090001201/ (дата обращения: 18.02.2016).

7. Указ Президента Республики Казахстан от 28 декабря 2000 года № 531 «О Банке развития Казахстана». URL: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1021268/ (дата обращения: 18.02.2016).

8. Устав АО «Банк развития Казахстана». URL: www.kdb.kz/ru/about/acts/ (дата обращения: 18.02.2016).

9. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 годы. URL: http://kaztrade.ru/kazakhstan_republic/economy/industrial/industrial_innovative/ (дата обращения: 18.02.2016).

10. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года. Утвержден Указом Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922. URL: http://minplan.gov.kz/2020/ (дата обращения: 18.02.2016).

11. Закон Кыргызской Республики «Об инновационной деятельности»от 26 ноября 1999 года № 128. URL: http://cbd.minjust.gov.kg/act/preview/ru-ru/291/10?mode=tekst/ (дата обращения: 19.02.2016).

12. В Киргизии начал работу Центр внедрения инноваций в Центральной Азии. URL: www.rusnano.com/about/press-centre/news/20150526-fiop-v-kirgizii-nachal-rabotu-tsentr-vnedreniya-innovatsiy-v-tsentralnoy-azii (дата обращения: 01.03.2016).

13. Информационный портал Узбекистана. URL: www.uzinform.com/ru/pr/07343.html (дата обращения: 09.03.2016).

14. *Кадырова А.М., Севликянц С.Г., Отто О.Э, Ахмедиева А.Т.* Информационно-инновационное развитие экономики Узбекистана. Ташкент: Иктисодиёт, 2011. 136 с.

15. Россия и страны мира – 2014: Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru (дата обращения: 10.03.2016).

16. Россия в цифрах – 2015: Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru (дата обращения: 10.03.2016).

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2016, no. 4, October–December, pp. 384–391
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

Innovative development and forming of the system for technologies transfer in SCO member countries

Solovieva Yu.V. – RUDN University, 6 Miklukho-Maklaya Str., Moscow 117198, Russia, jouliana_sol@mail.ru

Abstract. In article forms and conditions of interaction of participants of innovative process, feature of creation and development of organizational system for technologies transfer in member countries of the Shanghai Cooperation Organization (SCO) are considered. On the basis of the analysis of the transfer systems functioning in various countries (Kazakhstan, Russia, China, Kyrgyzstan, Uzbekistan, Tajikistan), the author allocates the key and most perspective directions of development of integration of scientific and educational, production spheres and the state for the purpose of special mechanisms formation of the innovative processes organization for providing effective interaction between all its participants. The conclusion about need of creation of the organizational system based on integration of institutes of the state, science, business and education in SCO countries for formation of competitive hi-tech production, improvement of structure of export due to increase in a share of innovative production in him and decrease in a raw orientation, increase of the status of the countries in the world market of technologies is drawn.

Keywords: transfer of technologies, innovations, innovative process, hi-tech production, market of technologies, integration, Shanghai Cooperation Organization (SCO)

References

1. Saidakbarov Kh.Kh., Saidova D.N. Directions of agricultural development in the Republic of Uzbekistan. *Innovatsionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya*. 2014. No. 2(5). Pp.189–192. (In Russ.)

2. The Global Innovation Index 2014: The Local Dynamics of Innovation. Available at: www.globalinnovationindex.org (accessed: 15.02.2016).

3. Experience of functioning of technological parks of China: Analytical information. Available at: tpark.ict.nsc.ru (accessed: 16.02.2016). (In Russ.)

4. Innovative policy: International experience. Available at: www.chelt.ru (accessed: 16.02.2016). (In Russ.)

5. The decree of the President of the Kazakhstan Republic «About Strategy of industrial and innovative development of the Republic of Kazakhstan for 2003–2015» of May 17. 2003. No. 1096. *SAPP Respubliki Kazakhstan*. 2003. No. 23–24. 217 p. Available at: http://adilet.zan.kz/rus/docs/U030001096_ (accessed: 16.02.2016). (In Russ.)

6. About the approval of the list of innovative development institutes. The resolution of the government of the Kazakhstan Republic of August 6. 2009, No. 1201. Available at: http://tengrinews.kz/zakon/pravitelstvo_respubliki_kazahstan_premer_ministr_rk/gpajdanskoe_pravo/id-P090001201/ (accessed: 18.02.2016). (In Russ.)

7. The Decree of the President of the Kazakhstan Republic of December 28, 2000 Noi 531 «About Development bank of Kazakhstan». Available at: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1021268 (accessed: 18.02.2016). (In Russ.)

8. Charter of JSC Development Bank of Kazakhstan. Available at: www.kdb.kz/ru/about/acts/ (accessed: 18.02.2016). (In Russ.)

9. State program on the development of the Kazakhstan Republic forced industrial innovatively for 2010–2014. Available at: http://kaztrade.ru/kazakhstan_republic/economy/industrial/industrial_innovative/ (accessed: 18.02.2016). (In Russ.)

10. The Strategic Development Plan for the Kazakhstan Republic till 2020. It is approved as the Decree of the President of the Republic of Kazakhstan of February 1. 2010. No. 922. Available at: http://minplan.gov.kz/2020/ (accessed: 18.02.2016). (In Russ.).

11. The Law of the Kyrgyz Republic «About innovative activity» of November 26. 1999. No. 128. Available at: http://cbd.minjust.gov.kg/act/preview/ru-ru/291/10?mode=tekst (accessed: 19.02.2016). (In Russ.).

12. In Kyrgyzstan there has begun work the Center of introduction of innovations in Central Asia. Available at: www.rusnano.com/about/press-centre/news/20150526-fiop-v-kirgizii-nachal-rabotu-tsentr-vnedreniya-innovatsiy-v-tsentralnoy-azii (accessed: 01.03.2016). (In Russ.)

13. Information portal of Uzbekistan. Available at: www.uzinform.com/ru/pr/07343.html (accessed: 09.03.2016). (In Russ.)

14. Kadyrova A.M., Sevlikyants S.G., Otto O.E, Akhmedieva A.T. *Informatsionno-innovatsionnoe razvitie ekonomiki Uzbekistana* [Information and innovative development of economy of Uzbekistan]. Tashkent: Iktisodiet, 2011. 136 p. (In Russ.)

15. Russia and the countries of the world – 2014: Federal State Statistics Service. Available at: www.gks.ru (accessed: 10.03.2016). (In Russ.)

16. Russia in figures – 2015: Federal State Statistics Service. Available at: www.gks.ru (accessed: 10.03.2016). (In Russ.)

Information about author: Cand. Sci. (Econ.).

Список авторов

Автор	Статья	Контакты
Агабеков Сергей Игоревич Левина Евгения Александровна	Российские НИОКР – глобальные и региональные аспекты	mazmaga@yandex.ru jlevina@hse.ru
Воротников Игорь Леонидович Колотырин Константин Павлович Малахова Татьяна Николаевна	Роль государственной политики в повышении инвестиционной привлекательности в промышленности	nir@sgau.ru kpk75@mail.ru shkatulka-girl@yandex.ru
Дзарданов Андрей Юрьевич	Проблемы оценки эффективности управления акционерной собственностью в компаниях с государственным участием	andreidzardanov@mail.ru
Калачева Анна Геннадьевна	Практическое использование метода ускоренной оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий	kl.ann@mail.ru
Меркулина Ирина Анатольевна Казакова Александра Валерьевна	Резервы повышения эффективности промышленных предприятий в современной экономике	avkazakova@fa.ru
Немкович Андрей Валерьевич	Тарифное регулирование внешнеторговой деятельности как инструмент стабилизации функционирования промышленных предприятий РФ в рамках ЕАЭС	nemkovich@bk.ru
Перескокова Татьяна Аркадьевна Соловьев Виктор Петрович	О подготовке кадрового потенциала для отечественной экономики	solovjev@mail.ru
Плещенко Вячеслав Игоревич	Особенности потребительского поведения промышленных предприятий и их влияние на реализацию процесса закупок в современных условиях	v_pl@mail.ru
Савельева Нелли Александровна Вербин Юрий Иванович Шаповалов Владимир Иванович	Барьеры стратегического группирования конкурентов в производственной сфере	sochi-nelli@yandex.ru verbinui@mail.ru shapovalov_vi@mail.ru
Соловьёва Юлиана Владимировна	Инновационное развитие и формирование системы трансферта технологий стран-членов ШОС	jouliana_sol@mail.ru
Цукерман Вячеслав Александрович Козлов Алексей Анатольевич	О механизме развития промышленного сервиса в Арктической зоне Российской Федерации	tsukerman@iep.kolasc.net.ru kinemur@mail.ru
Шелкунова Татьяна Георгиевна Кузнецова Кристина Ахсарбековна	Эффект Фишера как индикатор оптимального взаимодействия банков и реального сектора экономики	helga-1888@mail.ru kristinkuznezova@mail.ru

Рецензенты

Антропченко Т.Ю. – д-р экон. наук,
Бондарчук Н.В. – д-р экон. наук,
Демьяненко М.С. – канд. экон. наук,
Жагловская А. В. – канд. экон. наук,
Ильичев И.П. – канд. экон. наук,
Костыгова Л.А. – канд. экон. наук,
Пичурин И. И. – д-р экон. наук,
Псарева Н.Ю. – д-р. экон. наук,
Сидорова Е.Ю. – д-р экон. наук,
Соловьев В.П. – канд. техн. наук,
Черников С.Ю. – канд. экон. наук,
Штанский В.А. – д-р экон. наук.

Список статей, опубликованных в 2016 году

Авторы	Рубрика, статья	№ журнала	Диапазон страниц
	Стратегия развития		
Александров Г.А., Вякина И.В., Скворцова Г.Г.	Комплексный метод анализа инвестиционного климата и несистематической составляющей инвестиционного риска	3	230–240
Анопченко Т.Ю., Мурзин А.Д., Савон Д.Ю., Сафронов А.Е.	Анализ рисков развития урбанизированных территорий	3	202–208
Богданов А.А., Богданова В.С.	Современное состояние и основные проблемы нефтеперерабатывающей промышленности приграничного региона (на примере Оренбургской области)	1	19–25
Бринза В.В., Костюхин Ю.Ю., Фадеева И.В.	Потенциал методов моделирования организационных систем с матричной структурой и возможности расширения их информационной базы	3	209–222
Данилова О.В.	Механизмы взаимодействия государственных органов и бизнес-структур в регионах присутствия крупного бизнеса	1	26–33
Зинурова Р.И., Мисбахова Ч.А., Стародубова А.А.	Моделирование диффузии инноваций в рамках национальной инновационной системы	2	91–98
Козляковская Е.Я.	Развитие рыбной промышленности эксклавного региона в условиях импортозамещения	1	34–39
Морковкин Д.Е.	Развитие взаимодействия государства и бизнеса в России: состояние и перспективы	1	4–7
Немкович А.В.	Тарифное регулирование внешнеторговой деятельности как инструмент стабилизации функционирования промышленных предприятий РФ в рамках ЕАЭС	4	307–313
Рудакова О.В.	Инвестиционная привлекательность: Россия на фоне мировых тенденций	2	74–82
Рябков О.Ю.	Теоретико-методологические основы формирования информационных систем управления интеллектуальной собственностью в наукоемких организациях	2	83–90
Савельева Н.А., Вербин Ю.И., Шаповалов В.И.	Барьеры стратегического группирования конкурентов в производственной сфере	4	314–318
Савостова Т.Л., Бирюков А.Л.	Институциональные механизмы стратегического партнерства России и Китая: инновационная интеграция	2	108–115
Санников Д.Ю., Костыгова Л.А.	Состояние и перспективы развития аддитивных технологий в производстве титановых изделий	1	8–11
Филобокова Л.Ю., Песоцкий Ю.С., Григорьева О.В.	Стратегическое и индикативное планирование в малом предпринимательстве	1	12–18
Цукерман В.А., Горячевская Е.С.	Инновационное промышленное развитие добычи и переработки минерально-сырьевых ресурсов Арктической зоны Российской Федерации: проблемы и решения	3	223–229
Цукерман В.А., Козлов А.А.	О механизме развития промышленного сервиса в Арктической зоне Российской Федерации	4	302–306
Черников С.Ю., Коновалова Ю.А.	Российско-индийское сотрудничество в высокотехнологичных отраслях промышленности	2	99–107
Шманев С.В., Шманева Л.В.	Регулирование и моделирование бизнес-процессов на промышленных предприятиях на основе системного подхода	2	116–122
	Инновационная экономика		
Воротников И.Л., Колотырин К.П., Малахова Т.Н.	Роль государственной политики в повышении инвестиционной привлекательности в промышленности	4	328–334
Калачева А.Г.	Практическое использование метода ускоренной оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий	4	319–327
	Управление в сфере промышленности		
Гибадуллин А.А.	Энергетическая и экономическая безопасность функционирования энергетической отрасли	3	241–245
Дзарданов А.Ю.	Проблемы оценки эффективности управления акционерной собственностью в компаниях с государственным участием	4	343–347
Сидорова Е.Ю., Степанов А.С.	Содержание процесса управления и его влияние на эффективность управления производственной организацией	3	246–252
Шелкунова Т.Г., Кузнецова К.А.	Эффект Фишера как индикатор оптимального взаимодействия банков и реального сектора экономики	4	335–342
	Финансовый менеджмент		
Ивченкова И.С., Садковская Н.Е.	Самооценка предприятия как инструмент повышения эффективности деятельности	2	142–147

Список статей, опубликованных в 2016 году

Авторы	Рубрика, статья	№ журнала	Диапазон страниц
Измайлова М.А.	Роль менеджмента в формировании современных подходов к управлению в условиях кризисных явлений российской экономики	2	123–132
Лучинина О.Г.	Инновационный момент концепции управления добавленной стоимостью в технологической цепи машиностроительных предприятий	1	40–46
Пестерева В.С.	Совершенствование учетно-аналитического обеспечения инновационной деятельности аудиторских организаций	1	47–51
Рожков И.М., Ларионова И.А., Елисеева Е.Н., Шилов О.В., Трофимова Н.А., Зайцев И.М.	Планирование основного показателя финансово-экономического состояния предприятия и рейтинговых оценок соблюдения предприятием финансовой дисциплины	2	133–141
	Экономика предприятий		
Иванов С.С., Гузенкова А.С., Плетнев В.Ю., Мхитарян Г.А.	Экономические стимулы внедрения наилучших доступных технологий	3	270–278
Меркулина И.А., Казакова А.В.	Резервы повышения эффективности промышленных предприятий в современной экономике	4	348–355
Немкович А.В.	Формирование методики анализа эффективности внешнеторговой деятельности промышленного предприятия в рамках ЕАЭС	3	279–286
Плещенко В.И.	Особенности потребительского поведения промышленных предприятий и их влияние на реализацию процесса закупок в современных условиях	4	356–362
	Подготовка и управление профессиональными кадрами		
Олатало О.А., Мурзин А.Д., Осадчая Н.А.	Мониторинг и оценка специфических характеристик кадрового потенциала организаций строительной	3	292–297
Соловьев В.П., Крупин Ю.А., Перескокова Т.А.	Качество инженерного образования – основа модернизации экономики и повышения уровня жизни	1	58–65
Соловьев В.П., Перескокова Т.А.	О подготовке кадрового потенциала для отечественной экономики	4	363–372
Харитонова Н.А., Звягинцева Е.П.	Англоязычная подготовка аспирантов, специализирующихся в области экономики современной России	3	287–291
	Региональная экономика		
Агабеков С.И., Левина Е.А.	Российские НИОКР – глобальные и региональные аспекты	4	373–383
Зайцева А.И., Сагдеева Л.С.	Развитие туристского сектора экономики как способ повышения качества человеческого капитала промышленного региона	3	253–258
Калинина В.В.	Кластерный анализ состояния промышленности регионов РФ	3	259–269
Костыгова Л.А.	Современные аспекты устойчивого развития российской промышленности и их отражение в территориальных инновационных кластерах	2	191–197
Мирзоева С.А.	Особенности формирования и развития системы информационно-консультационного обеспечения АПК на региональном уровне	2	153–160
Морозкина И.В.	Сравнение существующего организационно-экономического механизма создания и развития региональных кластеров в России и за рубежом с механизмом «Дорожной карты» кооперации (на примере смоделированной ситуации Станкостроительного кластера Челябинской области)	2	161–172
Строев П.В., Раваев М.Н.	Городские агломерации как элемент региональной политики (на примере Канады)	2	183–190
Фаттахов Р.В., Низамутдинов М.М., Орешников В.В.	Оценка взаимовлияния экономического и демографического потенциалов городов Сибирского федерального округа	2	173–182
	Интеллектуальная собственность		
Штенников В.Н.	Смежные права и инновационная экономика	2	148–152
	Финансовая аналитика		
Шманев С.В., Домогатская Е.А.	Оценка эффективности инновационных проектов методом анализа иерархий с помощью программы, разработанной на языке DELPHI	1	52–57
	Экономика стран СНГ		
Джураев М.А.	Необходимость перехода к углубленной переработке хлопковой продукции в Республике Таджикистан	1	66–68
	Мировая экономика		
Соловьёва Ю.В.	Инновационное развитие и формирование системы трансферта технологий стран-членов ШОС	4	384–391
	Памяти В.К. Сенчагова	1	69