

Экономические исследования и разработки

Выпуск 3, март 2018 год

Научно-
исследовательский
электронный журнал

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И
РАЗРАБОТКИ**

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 3/2018

www.edrj.ru

Нижний Новгород 2018

УДК 33

ББК 65

Э 401

Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» – №3 – 2018. – 76 с.

ISSN 2542-0208

Статьи журнала содержат информацию, где обсуждаются наиболее актуальные проблемы современного экономического развития и результаты фундаментальных исследований в различных областях знаний экономики и управления.

Журнал предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в журнал статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору № 685-10/2015.

Электронная версия журнала находится в свободном доступе на сайте www.edrj.ru

УДК 33

ББК 65

Редакционная коллегия:

Главный редактор – **Краснова Наталья Александровна**, кандидат экономических наук, доцент, руководитель НОО «Профессиональная наука» (mail@scipro.ru)

Балашова Раиса Ивановна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры “Экономика предприятия” Донецкого национального технического университета.

Глебова Анна Геннадьевна – доктор экономических наук, профессор экономики и управления предприятием ФГБОУ ВО «Тверской государственный технический университет», член Новой экономической ассоциации. Эксперт научных направлений – антикризисное управление и банкротство, экономика предприятия и предпринимательства, управление.

Кожин Владимир Александрович – заслуженный экономист РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений – финансы, бюджетирование, экономика предприятия, экономика строительства.

Мазин Александр Леонидович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Нижегородского института управления, филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Эксперт научных направлений: экономика труда, экономическая теория.

Бикеева Марина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, эконометрики и информационных технологий в управлении Национального исследовательского Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарёва. Эксперт научных направлений: социальная ответственность бизнеса, эконометрика, статистика.

Лаврентьева Марина Анатольевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры социальной медицины и организации здравоохранения. ФГБОУ ВО “Нижегородская государственная медицинская академия” Министерства здравоохранения Российской Федерации. Эксперт научных направлений: учет, анализ, аудит, экономическая теория, экономика труда.

Тиндова Мария Геннадьевна – кандидат экономических наук; доцент кафедры прикладной математики и информатики (Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО РЭУ им. Плеханова). В полномочия входят организация и/или проведение экспертной оценки статей по проблемам экономико-математического моделирования.

Шагалова Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры инновационного менеджмента Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений: бюджетирование, мировая экономика, ценообразование, экономика предприятия, инновационный менеджмент.

Материалы печатаются с оригиналов, поданных в оргкомитет, ответственность за достоверность информации несут авторы статей

© НОО Профессиональная наука, 2015-2018

Оглавление

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ 6

Никоноров В.М., Голинская А.Ю. Образование сложных социально-экономических систем (на примере экономической интеграции) 6

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ 10

Ларин С.Н., Малков У.Х., Соколов Н.А. Особенности формализованного описания информации при моделировании взаимодействия экономических субъектов сферы жилищно-коммунального хозяйства..... 10

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА 18

Бикеева М.В. Опыт развития социального партнёрства в странах Европейского Союза 18

Дабиев Д.Ф., Чупикова С.А., Аюнова О.Д. Об опыте экономических реформ стран Азиатско-Тихоокеанского региона 23

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 31

Бочарова А.О. Управление ликвидностью банка: шаги и принципы 31

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ 36

Бочарова О.Ф., Кобозева Д.С. Факторный анализ финансовых результатов деятельности организаций АПК..... 36

Захарова С.Г., Борисов С.А. Спрос на услуги малых предприятий в рамках муниципальных контрактов в условиях санкций 42

Тополева Т.Н. Формирование государственной политики управления промышленными кластерами 49

Требушевский М.Д. Обзор теоретических подходов к определению сущности и классификации предпринимательского риска..... 54

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ..... 61

Воронков А.Н. Влияние экономических кризисов на экономическую безопасность России 61

Дабиев Д.Ф. Экономико-правовая характеристика уровня преступности в Туве: история и современные реалии..... 70

Государственное управление

УДК 339.9

Никоноров В.М., Голинская А.Ю. Образование сложных социально-экономических систем (на примере экономической интеграции)
Formation of complex socio-economic systems (by the example of economic integration)

Никоноров В.М.

К.э.н., доцент ВШУБ

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Голинская А.Ю.

Магистрант НОИР

Nikonorov V.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Higher School of Economics

St. Petersburg Polytechnic University of Peter the Great

Golinskaya A.Yu.

Master of Science

Аннотация. Авторы рассмотрели основные пути образования сложных социально-экономических систем (государственных союзов). Выявили теории, зарекомендовавшие себя наилучшим образом на практике. Данные теории могут быть применены для дальнейшего строительства ЕАЭС

Ключевые слова: Интеграция, федерализм, структурализм, неореализм, система.

Abstract. Authors have considered the main ways of formation of difficult social and economic systems (the state unions). Have revealed the theories which have proved in the best way in practice. These theories can be applied to further construction of EEU

Keywords: Integration, federalism, structuralism, neo-realism, system.

Актуальность исследования. В результате экономической интеграции возникают наднациональные союзы – сложные социально-экономические системы. Пути возникновения подобных образований сами по себе представляют интерес как теоретический, так и практический. В частности, теоретические основы экономической интеграции составляют фундамент рационального и взаимовыгодного партнерства между экономиками разных стран. Подобное экономическое сотрудничество, опираясь на соответствующий теоретический базис, способно приносить плоды всем участникам интеграции. С учетом членства России в ЕАЭС исследование теоретических аспектов экономической интеграции представляется достаточно значимым.

Интеграция (лат. integratio) – объединение в систему отдельных элементов. Соответственно, экономическая интеграция есть процесс объединения экономик различных государств, прежде всего

преследующих единые геополитические интересы. Не лишним будет добавить, что государства, вступающие в подобные объединения, как правило, граничат территориально, сопоставимы по уровню экономики не сильно рознятся по своему общественному строю.

Вопросы сложных социально-экономических систем были рассмотрены в [1,2,3,4].

Рассмотрим основные пути образования сложных социально-экономических систем посредством экономической интеграции. Наиболее ярко процессы экономической интеграции проявились в XX веке. Хотя первые проявления экономической интеграции были уже в XIX веке. Например, германский Таможенный союз (Zollverein). Соответственно, основные теории экономической интеграции были сформированы в XX веке (табл.1).

Таблица 1

Основные теории экономической интеграции

№	Теория	Создатели	Время	Сущность
1	Теория либерализма	В. Репке, Р. Арон	50-е годы XX века	В результате объединения национальных экономик возникает единая экономическая зона. Невидимая рука рынка регулирует экономические процессы в этой зоне. Не требуется государственное регулирование рыночных вопросов.
2	Теория рыночной интеграции	Б. Баласса, Т. Стицовски, Б. Олин	50-ые годы XX века	В основе экономической интеграции принципы «free trade», завещанные Д. Риккардо. Должны быть сняты национальные барьеры и сформирован общий рынок. В конечном счете экономическая интеграция приведет к созданию политического союза.
3	Теория функционализма	Д. Митрани [5], П. Райнш, Ф. Шмиттер	50-е годы XX века	Для управления процессом экономической интеграции требуются функциональные (специальные) международные организации.
4	Теория федерализма	А. Спинелли [6], С. Пистоне	50-е годы XX века	В результате объединения возникает центральное правительство, которое согласовывает действия стран-участников. Один из плюсов – мирное сосуществование стран. С одной стороны, решаются глобальные проблемы союза стран, с другой стороны – учитываются культурные различия. Основная причина федерализма в Европе – отказ от войн. Всем миром должно управлять наднациональное правительство. Республиканско-президентская модель, вестминстерская модель, гибридная модель
5	Теория «управляемой интеграции»	Я. Тинберген, А. Филипп	60-е годы XX века	Основана на включении интеграционных структур в сферу международного экономического обмена и внутреннего экономического развития интегрирующихся стран. В такой ситуации обязательно создается экономический и политический союз, а также формируются наднациональные органы взаимодействия. Власть центра распространяется на все подвластные территории.
6	Теория неолиберализма	Ж. Вайлер, М. Бийе, Г. Кремер	60-е годы XX века	Экономическая интеграция предполагает наличие государственного вмешательства. Возникает единство экономических и политических элементов.
7	Теория структурализма	Г. Мюрдаль, А. Нарбаль, П. Стритен, Ф. Перру	60-е годы XX века	Экономическая интеграция обязательно приводит к взаимовыгодным изменениям структур национальных хозяйств стран участников процесса объединения.

№	Теория	Создатели	Время	Сущность
8	Теория корпорационализма	С. Рольф, Ю. Ростоу	60-е годы XX века	Исходили из позиции невозможности обеспечения интеграции путем государственного регулирования рыночных механизмов. Ключевая роль в процессе объединения отводилась международным корпорациям.
9	Теория неофункционализма	Э. Б. Хаас [7]	60-е годы XX века	Первоначальное объединение экономических структур приводит к последующему объединению политических учреждений и создается единая система. Государства добровольно смешиваются, теряют свой суверенитет, но взамен получают новые инструменты урегулирования конфликтных ситуаций. Интеграция распространяется на всю систему – эффект перетекания.
10	Неокейнсианское направление (дирижизм)	Р. Купер	70-е годы XX века	Основная движущая сила экономической интеграции – институционально-политический механизм. В результате осуществляется согласование различных областей экономической и социальной политики стран-участников.
11	Теория неофедерализма	А. Атциони, Д. Финдер [8]	70-е годы XX века	В функционализм добавляется мысль о понимании необходимости создания политического сообщества, обладающего всем необходимым инструментарием для принятия решений и поддержания порядка. Это союз граждан вместо союза государств. Переход к наднациональному правительству должен быть осуществлен постепенно.
12	Теория неореализма	Кеннет Уолтц [9]	80-е годы XX века	Государства обладают балансирующим поведением, чтобы уменьшить уровень анархии. Соответственно, малые и средние державы примыкают к победителям. Действия государств в аспекте экономической интеграции объясняются давлением, оказываемым на них международным соперничеством.
13	Теория межправительственного подхода	Э. Моравчик [10]	90-е годы XX века	Ведущая роль в экономической интеграции принадлежит национальным государствам. При этом следует учитывать роль негосударственных элементов (неформальная интеграция): бизнес-структуры, отдельные лица.
14	Теория «компромиссов», гибкая интеграция	Х. Уоллас, Л. Меткалф [11]	90-е годы XX века	Экономическая интеграция подразумевает объединение экономик различных стран с учетом интересов участников. Соответственно, в основе интеграции взаимные уступки, компромиссы.

Наибольшее применение на практике получила теория федерализма, результатом которой стало появление ЕС. Также большое влияние на экономические и политические процессы в биполярном мире в конце XX века оказывала теория неореализма.

Результаты исследования.

1) Рассмотрены основные теории экономической интеграции XX века.

2) Выявлены теории экономической интеграции, наилучшим образом зарекомендовавшие себя на практике при построении наднациональных союзов – сложных социально-экономических систем: теория неореализма и теория федерализма.

3) Соответственно, при дальнейшем строительстве ЕАЭС уместно применить как теорию неореализма, так и теорию федерализма.

Библиографический список

1. Ильин И.В., Широкова С.В., Эссер М. Управление проектами. Основы теории, методы, управление проектами в области информационных технологий / Санкт-Петербург, 2015.
2. Никоноров В.М. Устойчивость системы: экономический аспект // Современная научная мысль. 2017. №3. С. 154-158.
3. Никоноров В.М. Системы: сущность и свойства // Российское предпринимательство. 2015. Т.16. №16. С.2499-2508
4. Никоноров В.М. Классификации систем для управления // Наука Красноярья. 2016.- №5. С. 146-160
5. Mitrany, D.A Working Peace System. / D.A. Mitrani. - Chicago, Quadrangle Books, 1966. - P. 10 - 15;
6. Spinelli A. Ventotene Manifesto. Trans, by E.Urgesi: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.altierospinelli.org/manifesto/en/manifesto1944en_en.html
7. Haas, E. B. The Study of Regional Integration: Reflections on the Joy and Anguish of Pretheorizing. / Lindberg, L.N. and Scheingold, S.A. (eds.) Regional Integration: Theory and Research. - Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971. - P.3-44.
8. Finder J. Mario Albertini in the history of Federalist thought // The Federalist. 2002. № 3. P. 158: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.euraction.org/revfiles/3_02.pdf
9. Waltz K. Man, the State, and War. Columbia University Press. New York: 1959
10. Moravcsik, A. Preferences and Power in the EU: a Liberal Intergovernmentalist Approach. / A. Moravcsik. // Journal of Common Market Studies. - Vol.31. - #4. - 1993.
11. Metcalfe L. Flexible Integration in and after the Amsterdam Treaty. Coping with Flexibility and Legitimacy after Amsterdam. Ed. by Monica den Boer, Alain Guggenbuhl, Sophie Vanhoonacker. European Institute of Public Administration, 1998, p.16

Математические и инструментальные методы в экономике

УДК 332.87

Ларин С.Н., Малков У.Х., Соколов Н.А. Особенности формализованного описания информации при моделировании взаимодействия экономических субъектов сферы жилищно-коммунального хозяйства
Features of the formalized description of information in the modeling of interaction between economic entities sphere of housing and communal services

Ларин С.Н., Малков У.Х., Соколов Н.А.

1. Кандидат технических наук, ведущий научный сотрудник,
2. Кандидат физико-математических наук, ведущий научный сотрудник
3. Кандидат физико-математических наук, ведущий научный сотрудник
ФГБУН Центральный экономико-математический институт РАН, г. Москва

Larin S.N., Malkov U.CH., Sokolov N.A.

1. PhD in Engineering, Leading Researcher
2. PhD in Physics and Mathematics, Leading Researcher
3. PhD in Physics and Mathematics, Leading Researcher
FGBUS Central Economical and Mathematical Institute RAS, Moscow

Аннотация. Проблема модернизации и моделировании взаимодействия экономических субъектов сферы жилищно-коммунального хозяйства в настоящее время является как никогда актуальной для нашей страны. В этой сфере взаимодействуют как экономические субъекты, так и отдельные подсистемы, однако эффективность их взаимодействий пока остается низкой. Предметом данной статьи является поиск и обоснование эффективных подходов для решения задач моделирования взаимодействия экономических субъектов в условиях стохастическо-детерминированных систем. В качестве объекта исследования выбрана сфера жилищно-коммунального хозяйства и особенности ее представления как объекта моделирования. Научная новизна исследования определяется обоснованием возможности совместного использования стохастических и детерминированных моделей на уровне экономических субъектов и функциональных подсистем. К числу основных результатов исследования можно отнести новые подходы к формализованному описанию принципиальных особенностей, выявление пространственной динамики и причинно-следственных связей между всеми участниками процессов взаимодействия, детализацию взаимосвязей входных и выходных процессов и подходы к их преобразованию при помощи операторов. В работе так же представлены подходы к решению задач детерминированного и стохастического моделирования развития сферы ЖКХ.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, система, формализованное описание, стохастические и детерминированные модели.

Abstract. The problem of modernization and modeling of the interaction of economic actors in the sphere of housing and communal services is now more relevant for our country than ever. In this sphere, both economic entities and individual subsystems interact, however, the effectiveness of their interactions remains low. The subject of this article is the search and justification of effective approaches for solving problems of modeling the interaction of economic entities in the context of stochastic-deterministic systems. As an object of research, the sphere of housing and communal services and the features of its representation as a model object were chosen. The scientific novelty of the study is determined by the justification for the possibility of sharing stochastic and deterministic models at the level of economic entities and functional subsystems. Among

the main results of the study are new approaches to the formalized description of the principal features, the identification of spatial dynamics and cause-effect relationships between all participants in the interaction processes, the detailing of the interrelationships of input and output processes and approaches to their transformation with the help of operators, presents approaches to solving deterministic problems and stochastic modeling of the development of housing and communal services.

Keywords: *housing and communal services, a system, a formalized description, stochastic and deterministic models*

Введение

Анализируя сферу жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) с позиций общей теории систем, можно утверждать, что она представляет собой нетривиальный объект для моделирования, поскольку относится к стохастическо-детерминированным системам [7, 9]. К числу принципиальных особенностей таких систем относится необходимость учета функционально-пространственных факторов при моделировании взаимодействий ее экономических субъектов. Поскольку стохастическо-детерминированные системы и составляющие их подсистемы имеют, как правило, двухуровневую структуру, то и в моделях как самой сферы ЖКХ, так и ее структурных составляющих будут присутствовать два – микро- и макро- – уровня взаимодействия ее экономических субъектов. Это обстоятельство тоже можно считать одной из принципиальных особенностей сферы ЖКХ как объекта моделирования. Еще одной принципиальной особенностью этой сферы является подход к моделированию взаимодействия ее структурных составляющих – различных подсистем со своими функциональными особенностями.

Современная специфика сферы ЖКХ заключается в том, что для ее нормального функционирования необходимо, с одной стороны, обеспечить тесное взаимодействие ее экономических субъектов с муниципальными органами управления, а с другой стороны, в разумных пределах ограничить административные функции муниципальных органов управления по отношению к экономическим субъектам этой сферы. Указанные и ряд других специфических особенностей сферы ЖКХ были раскрыты в работах Асаула А.Н. [1], Глазунова С.Н. [2], Кондратьевой М.Н. [5], Румянцевой Е.Е. [10], Ряховской А.Н. [12], Симионова Ю.Ф. [11], Кузнецова Е.П., Дыбова А.М. и Сутырина Н.М. [3], Черняка В.З. [13] и др.

В данной статье представлены подходы к формализованному описанию указанных принципиальных особенностей, пространственной динамики и причинно-следственных связей между всеми участниками процессов взаимодействия, взаимосвязи входных и выходных процессов и их преобразованию при помощи операторов, а также сформулированы задачи детерминированного и стохастического моделирования развития сферы ЖКХ как системы.

Основная часть

1. Подход к формализованному описанию особенностей моделирования

Для формализованного описания указанных принципиальных особенностей представим пространственную динамику и причинно-следственные связи между всеми участниками процессов взаимодействия.

Пространственная динамика сферы ЖКХ описывается набором временных факторов, которые выступают в качестве аргументов для основных процессов, возникающих при взаимодействии экономических субъектов и функциональных подсистем. При этом каждый участник процесса взаимодействия может оперировать удобным для него набором временных факторов, что нередко приводит к несопоставимости измерений во времени и свидетельствует об общей неоднородности этого процесса.

Причинно-следственные связи обычно используются для выявления и описания входных и выходных процессов. Анализ факторов, характеризующих эти связи, показывает, что они имеют преимущественно феноменологичный характер и в большой степени зависят от целей исследования, состава исследуемых факторов, наличия или отсутствия предпочтений у различных групп факторов или между факторами одной группы. При этом входные процессы описываются набором переменных, при помощи которых можно осуществлять целенаправленное управление взаимодействием экономических субъектов и функциональных подсистем сферы ЖКХ. В основном к таким переменным относятся вариативные показатели программ инфраструктурного развития сферы ЖКХ. Кроме того, входные процессы так же описываются набором переменных, которые не оказывают влияние на управление взаимодействием экономических субъектов и функциональных подсистем сферы ЖКХ. К таким переменным чаще всего относят всю совокупность факторов, отражающих влияние компонентов внешней среды на развитие сферы ЖКХ. Все остальные переменные будем относить к числу факторов, которые используются для описания выходных процессов.

2. Взаимосвязи входных и выходных процессов при моделировании

Краткий анализ принципиальных особенностей сферы ЖКХ как стохастическо-детерминированной системы позволяет утверждать, что в ней происходит преобразование двух типов входных процессов – программ развития инфраструктурных составляющих $P_{IC}(t, x)$ и учета воздействия факторов внешней среды $P_{BC}(t, x)$ – в выходной процесс $P_{BP}(t, x)$. Указанные процессы представляют собой функции времени $t \in T$ и причинно-следственных связей между всеми участниками процессов взаимодействия в сфере ЖКХ $x \in X$. Под $t(1, ..., T)$ будем понимать определенный период времени, на протяжении которого исследуется пространственная динамика сферы ЖКХ. Под $x(1, ..., X)$ будем понимать определенные состояния развития сферы ЖКХ, в которые она переходит в результате реализации процессов взаимодействия экономических субъектов и функциональных подсистем.

Представляется очевидным, что между входными и выходными процессами существуют прямые и обратные связи. Другими словами, нельзя считать эти процессы независимыми друг от друга. Однако, эти зависимости имеют разную природу. Входной процесс $P_{\text{ИС}}(t, x)$ связан с выходным процессом $P_{\text{ВЛ}}(t, x)$ через разработку планов и программ инфраструктурного развития сферы ЖКХ, в которых устанавливаются конечные цели и критериальные показатели для оценки их достижения. Взаимосвязи между этими процессами достаточно легко поддаются вычислению как количественно, так и качественно при помощи использования различных шкал оценок [4, 8].

Входной процесс $P_{\text{ВС}}(t, x)$ отражает воздействие внешней среды и ее факторов на инфраструктурное развитие сферы ЖКХ. Он связан с выходным процессом $P_{\text{ВЛ}}(t, x)$ не так явно, поскольку пространственное взаимодействие сферы ЖКХ и внешней среды не имеет четких границ. Она осуществляется через так называемую «размытую границу».

Входные и выходные процессы могут описываться достаточно большим числом переменных, которые отражают происходящие во времени изменения функционально-пространственной структуры сферы ЖКХ в целом и всех участников реализуемых в ее масштабах процессов взаимодействия на уровне экономических субъектов и функциональных подсистем. Поскольку количество переменных и соответствующих им факторов очень велико, то для получения качественно значимых результатов их необходимо сократить. Однако в большинстве случаев такой подход влечет за собой появление неопределенности. Поскольку в дальнейшем мы будем вести речь о подходах к математическому моделированию развития сферы ЖКХ, то нами будет использоваться вероятностная модель неопределенности.

3. Преобразование входных и выходных процессов при помощи операторов

Представление неопределенности как набора случайных событий позволяют представить входной и выходной процессы в виде некоторого множества, но в практической деятельности из этого множества всегда будет использоваться только один процесс. В такой ситуации очень полезным оказывается свойство стохастической упорядоченности, которое показывает, что только один процесс из рассматриваемого множества, а именно, процесс $P(t, x)$ может быть реализован с максимальной вероятностью. При этом число переменных, используемых для описания этого процесса, уже упорядочено за счет сокращения мало значимых факторов.

При математическом моделировании преобразования входного процесса $P(t, x) = \{P_{\text{ИС}}(t, x), P_{\text{ВС}}(t, x)\}$ в выходной процесс $P_{\text{ВЛ}}(t, x)$ удобно воспользоваться оператором преобразования B . Описание и исследование этого оператора обычно выполняется при помощи построения его разложения. Для этого между входным и выходным процессами вводится несколько внутренних процессов, которые связаны с определенными промежуточными состояниями моделируемой системы.

Связи между внутренними процессами также характеризуются соответствующими операторами. Выбор внутренних процессов определяется на основании дополнительной информации о свойствах преобразования входных и выходных процессов, реализуемых в модели развития сферы ЖКХ [6].

Исследование сферы ЖКХ как системы для моделирования начнем с формирования координат ее состояния $q(t, x) = \{q_1(t, x), \dots, q_r(t, x)\}$. Они представляют собой набор переменных $q \in 1, \dots, r$, которые считаются существенными при изучении поведения системы. При этом он может совпадать или быть отличным от состава переменных, которыми описывается входной процесс. Преобразование координат состояния $q(t, x)$ в выходной процесс описывается оператором D . Поскольку и координаты состояния $q(t, x)$ и выходной процесс $P(t, x)$ представляют собой детерминированные величины, то и оператор D будет так же детерминированной величиной.

Поскольку сфера ЖКХ в нашем исследовании представлена как система со стохастическими и детерминированными свойствами, то она будет обладать определенной спецификой в части преобразования входного процесса $P(t, x)$ в состояние системы с координатами $q(t, x)$. Это преобразование характеризует оператор F .

Таким образом, оператор B преобразования входного процесса в выходной можно представить в виде последовательного использования двух других операторов преобразования, а именно:

$$B = D \circ F \quad (1).$$

Практика показывает, что на микроуровне сферы ЖКХ как системы присутствует достаточно большое число элементов, характеризующихся случайным поведением. Его можно описать соответствующим набором переменных $g(t, x) = \{g_1(t, x), \dots, g_l(t, x)\}$, $g \in 1, \dots, l$ которые принято считать координатами стохастического состояния элемента системы. Преобразование входного процесса в стохастическое состояние описывает стохастический оператор S , который одновременно является оператором для преобразования входных и выходных процессов на микроуровне сферы ЖКХ как моделируемой системы.

Преобразование стохастического состояния $g(t, x)$ в детерминированное состояние $q(t, x)$ реализуется при моделировании сферы ЖКХ через естественные процессы «перемешивания». Возникающее при этом большое число элементарных стохастических процессов характеризует оператор A , который описывает операцию осреднения переменных через величину их математического ожидания. Эта особенность позволяет нам представить оператор F в следующем виде:

$$F = A \circ S \quad (2).$$

Если объединить выражения (1) и (2), то можно увидеть, что преобразование входных и выходных процессов при моделировании развития сферы ЖКХ как системы может быть описано следующей последовательностью операторов:

$$B = D \circ A \circ S \quad (3).$$

Поскольку оператор D является детерминированным, а оператор A – стохастическим, то представляется целесообразным сформулировать задачи моделирования для каждого из них, которые могут использоваться при моделировании развития сферы ЖКХ как системы.

4. Задачи детерминированного и стохастического моделирования

Как известно, детерминированной принято считать систему, поведение которой поддается точному прогнозированию в будущем на основе информации о ее состоянии в текущий момент времени. Взаимосвязь между входом $u(t, x)$ и выходом $y(t, x)$ такой системы можно описать при помощи оператора Θ , свойства которого либо не меняются во времени, либо эти изменения заранее известны. Эту ситуацию отражает система:

$$y(t, x) = \Theta u(t, x) \quad (4).$$

В системе (4) параметры входа $u(t, x)$ и выхода $y(t, x)$ являются известными величинами, а вот параметры детерминированного оператора Θ остаются неизвестными.

Процесс решения этой модели заключается в создании вспомогательной системы (модели) со входом $u(t, x)$ и выходом $\bar{y}(t, x)$, которую будет описывать оператор $\bar{\Theta}$. При этом исходная модель примет следующий вид:

$$\bar{y}(t, x) = \bar{\Theta} u(t, x) \quad (5).$$

Решения задачи моделирования (4) будет заключаться в определении такого значения оператора $\bar{\Theta}$, при котором выходы системы $y(t, x)$ и модели $\bar{y}(t, x)$ оказались максимально близки друг другу. Разность между значениями $y(t, x)$ и $\bar{y}(t, x)$ характеризуется величиной допустимой ошибки:

$$\varepsilon(t, x) = y(t, x) - \bar{y}(t, x) \quad (6).$$

Эта ошибка представляет собой функцию времени и пространственных координат системы. Она характеризует близость выходов системы и модели в каждый момент времени на интервале T и в каждой точке множества локализации X . При этом в качестве оценки близости используются числовые характеристики этой ошибки, рассчитанные по формулам для определения максимальной величины ошибки, интегральной абсолютной величины ошибки или интегральной квадратичной величины ошибки. Выбрав какую-либо величину ошибки для оценки близости системы и ее модели, мы получаем количественную характеристику качества модели или, другими словами, количественную меру адекватности оператора модели $\bar{\Theta}$ оператору системы Θ .

Особенностью стохастических систем является возможность с определенной долей вероятности определить ее будущее состояние по ее состоянию в конкретный момент времени. Выход такой системы

представляет собой случайный процесс $y_{\omega}(t, x)$ и поэтому взаимосвязь между входом и выходом такой системы описывается при помощи стохастического оператора Θ_{ω} . Эта ситуация отражается системой:

$$y_{\omega}(t, x) = \Theta_{\omega} u(t, x) \quad (7).$$

Если представить стохастический оператор совокупностью детерминированных операторов, каждый из которых реализуется с определенной долей вероятности, то тогда ω - номер детерминированного оператора в их совокупности. При этом необходимо уточнить, что на практике могут иметь место два случая реализации операторов из их совокупности.

В первом случае детерминированные операторы реализуются с вероятностью p и сохраняют свои свойства на всем интервале времени T . Примером такого случая может быть конечный набор пронумерованных детерминированных операторов $\Theta_1, \dots, \Theta_s$, а ω - случайная целочисленная величина, принимающая значения в интервале $[1, \dots, s]$ с определенной функцией распределения вероятности $P(\omega)$.

Во втором случае детерминированные операторы могут реализовываться в произвольный момент времени из интервала T . При этом ω будет уже случайной функцией $\omega(mh)$ со значениями из интервала $[1, \dots, s]$ и функцией распределения вероятности $P(\omega(m_0h), \dots, \omega(m_sh))$.

Дальнейший подход во многом аналогичен решению задачи детерминированного моделирования системы. Для стохастической системы (7) создается вспомогательная модель со стохастическим оператором $\bar{\Theta}_{\omega}$:

$$\bar{y}_{\omega}(t, x) = \bar{\Theta}_{\omega} u(t, x) \quad (8).$$

Теперь ошибка между входами системы и модели представляет собой случайный процесс, а ω будет уже либо случайной величиной, либо случайной функцией:

$$\varepsilon_{\omega}(t, x) = y_{\omega}(t, x) - \bar{y}_{\omega}(t, x) \quad (9).$$

Соответственно и оценки близости выходов системы и модели становятся так же случайными величинами. Поэтому для получения количественных оценок близости выходов системы и модели используются числовые расчетные характеристики соответствующих случайных величин, а именно: средней максимальной ошибки; средней интегральной абсолютной ошибки или средней интегральной квадратичной ошибки. Выбрав какую-либо величину ошибки для оценки близости системы и ее модели, мы получаем количественную характеристику качества модели или, другими словами, количественную меру адекватности оператора модели $\bar{\Theta}_{\omega}$ оператору системы Θ .

Заключение

На основании полученных в ходе проведения исследований результатов можно сформулировать следующие выводы:

1. Исходя из основных положений общей теории систем, сфера жилищно-коммунального хозяйства может быть представлена как стохастическо-детерминированная система.

2. Подобного рода системы обладают определенными особенностями, которые подлежат учету при представлении этой сферы в качестве объекта моделирования. К ним относятся функционально-пространственные факторы взаимодействия ее экономических субъектов, двухуровневая структура взаимодействия экономических субъектов и функциональных подсистем, обоснование выбора подходов к моделированию развития сферы ЖКХ как системы.

3. Представлены подходы к формализованному описанию указанных принципиальных особенностей, пространственной динамики и причинно-следственных связей между всеми участниками процессов взаимодействия в сфере ЖУХ.

4. Раскрыты взаимосвязи входных и выходных процессов и особенности их преобразования при помощи операторов, а также сформулированы задачи детерминированного и стохастического моделирования развития сферы ЖКХ.

Благодарности

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект №17-06-00015а
«Формирование методологических основ комплексной модернизации и инновационного развития сферы
жилищно-коммунального хозяйства: концептуальные обоснования, механизмы, модели, технологии,
инструментарий».*

Библиографический список

1. Кузьмин Е.А. Неопределенность в экономике: понятия и положения // Вопросы управления, 2012. №2(2). С. 80-92.
2. Ларин С.Н., Герасимова Е.В., Стебеньева Т.В. Принятие решений институциональными агентами сферы жилищно-коммунального хозяйства в условиях вероятностной неопределенности: оценка эффективности и рисков // Международный научно-исследовательский журнал, 2017, Выпуск 01(55), январь. С.33-36.
3. Ларичев О.Н. Теория и методы принятия решений. – М.: Логос, 2002. – 392 с.
4. Орлов А.И. Математика случая: Вероятность и статистика – основные факты. – М.: МЗ-Пресс, 2004. – 110 с.
5. Писарук Н.Н. Исследование операций. – Минск: БГУ, 2013. – 272 с.

Мировая экономика

УДК 330.341.2

Бикеева М.В. Опыт развития социального партнёрства в странах Европейского Союза

Experience in the development of social partnership in the European Union

Бикеева Марина Викторовна

доцент кафедры статистики, эконометрики
и информационных технологий в управлении

Национальный исследовательский Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарёва, г. Саранск

Bikeeva Marina Victorovna

Ph. D. in Economics, assistant professor of the Chair of Statistics, Econometrics and Information Technologies in
Management

National Research Ogarev Mordovia State University, Saransk

Аннотация. В странах Европейского Союза существуют глубокие традиции в сфере социального партнерства. Трехстороннее сотрудничество охватывает взаимоотношения представителей бизнеса, трудящихся и государства. Участниками реализации социального партнерства в сфере профессионального образования являются учебные заведения. Результаты исследования показали наличие специфических особенностей в странах ЕС по согласованию многочисленных интересов трехстороннего сотрудничества. Материалы исследования апробированы при проведении круглого стола «Политика взаимоотношений бизнеса, общества и власти в Европейском Союзе» и включены в цикл статей, посвященных распространению опыта стран Европейского Союза в области корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: Европейский Союз, корпоративная социальная ответственность, социальное партнерство, профсоюзы, коллективные договоры, ассоциации предпринимателей, сфера профессионального образования, учебные заведения, государственный контроль.

Abstract. In the European Union there are deep traditions in the field of social partnership. Trilateral cooperation covers relations between business, workers and the state. The participants of the social partnership in the field of vocational education are educational institutions. The results of the study showed the presence of specific features in the EU countries to coordinate the multiple interests of trilateral cooperation. The research materials were tested during the round table «Policy of relations between business, society and government in the European Union» and included in the series of articles devoted to the dissemination of the experience of the European Union in the field of corporate social responsibility.

Keywords: European Union, corporate social responsibility, social partnership, trade unions, collective agreements, business associations, professional education, educational institution, state control.



Статья подготовлена при финансовой поддержке фонда

ERASMUS+: Programme – Jean Monnet Modules (проект № 575358-EPP-1-2016-1-RU-EPPJMO-MODULE «Policy for Corporate Social Responsibility: the EU experience»

Страны Европейского Союза (ЕС) являются лидерами в использовании социально ответственной практики ведения бизнеса. Об этом свидетельствуют сформировавшиеся в них модели корпоративной социальной ответственности (КСО) [2, с. 34]. При этом каждая модель КСО отражает исторически сложившийся в той или иной стране ЕС общественно-экономический уклад, а также систему государственного регулирования и функционирующие гражданские институты [6, с. 20]. В этой связи изучение опыта Европейского Союза в реализации социально ответственной практики является интересным и актуальным.

Целью исследования является анализ опыта и специфики развития социального партнерства в странах ЕС.

При проведении исследования использованы следующие общенаучные методы: сравнительный анализ, диалектической логики, монографический метод.

Для начала определимся с понятием социального партнерства, под которым подразумевается трехстороннее сотрудничество по вопросам регулирования трудовых и иных, непосредственно связанных с ними отношений. Указанное трехстороннее сотрудничество охватывает представителей бизнеса (предпринимателей), трудящихся и государство (органы власти).

Правовое регулирование трехстороннего сотрудничества нашло отражение в следующих документах:

1. Конвенция Международной организации труда (МОТ), содействующая применению международных трудовых норм.
2. Конституции и законодательные акты стран Европейского Союза (Бельгия – 1948 г., ФРГ – 1952 г., Австрия – 1957 г., Франция – 1958 г., страны Северной Европы – 1970-е гг.).

Результаты исследования показали наличие специфики по согласованию интересов трехстороннего сотрудничества в разных странах Европейского Союза. Рассмотрим их более подробно.

Представителями интересов трудящихся являются профсоюзы. Однако отношение к самим профсоюзам в странах ЕС складывается по-разному. В таких странах, как Германия, Швеция или Финляндия профсоюзы имеют значительный авторитет и влияние. Во Франции велика роль профсоюзного движения в решении вопросов трудового характера путем разжигания трудовых конфликтов. Профсоюзы часто являются инициатором локаутов на территории Франции, о чем свидетельствуют многочисленные репортажи СМИ о забастовках работников транспортных организаций, многочисленных столкновениях с полицией, погромах на улицах Парижа и т.п. В ряде стран, например, в Великобритании, Дании, Норвегии, отсутствует авторитет и влияния профсоюзного движения.

Наибольший интерес представляет опыт социального партнерства в Германии, характерной чертой которого является стремление и достижение компромисса взаимоприемлемых условий между заинтересованными сторонами. Профсоюзы, при отстаивании интересов трудящихся идут на значительные уступки, осознавая необходимость и модернизации производства, и крупных структурных преобразований,

приводящих в итоге к сокращению персонала. Предприниматели, со своей стороны, стремятся не преступать известных границ. Баланс в партнерских отношениях не нарушается даже при смене правящей коалиции [4].

Коллективные договоры являются формой проявления социального партнерства. Между предприятиями и профсоюзами заключаются коллективные договоры сроком на 1–2 года. Они обеспечивают непосредственное участие трудящихся в производственных процессах, предотвращающих, как правило, возникновение трудовых конфликтов. При этом уровни заключения коллективных договоров: национальный – отраслевой – фирменный.

В тех странах ЕС, где авторитет и влияние профсоюзов отсутствует, распространена форма участия трудящихся в управлении бизнеса через не профсоюзные организации. Эта форма подразумевает:

- соучастие трудящихся в советах директоров компаний;
- «прямое» участие трудящихся в делах предприятия на уровне рабочего места;
- участие трудящихся в прибылях, доходах и в акционерной собственности предприятий.

Основной мотив использования данного опыта социального партнерства заключается в повышении производительности труда.

Другой стороной трехстороннего сотрудничества являются представители предпринимателей (бизнеса). Они, в свою очередь, также объединяются между собой в различного рода ассоциации, конфедерации предпринимателей или общенациональные объединения. Существует два типа объединений предпринимателей:

- 1) объединения предпринимателей с экономическими функциями (торговые палаты, экономические ассоциации);
- 2) объединения предпринимателей с социально-трудовыми функциями.

Опыт Великобритании, Франции, Италии и Бельгии свидетельствует о слиянии этих типов организаций предпринимателей (например, Национальный совет французских патронов (1936 г.)) [1].

Результаты исследования показали, что опыт стран Европейского Союза в развитии социального партнерства находит широкое распространение в США и Канаде (преимущественно через механизм коллективных договоров), а также в Японии (через прямое вовлечение наемных работников в дела предприятия).

Остановимся подробнее на опыте стран ЕС в сфере профессионального образования. Это связано с тем, что в современных условиях возрастает роль непрерывного обучения в течение всей жизни. Современные реалии таковы, что 80% используемых технологий и оборудования устаревают через каждые 10 лет [3]. Социальное партнерство в сфере профессионального образования является в этой ситуации весьма актуальным.

Главными участниками реализации социального партнерства в сфере профессионального образования являются учебные заведения и бизнес. При этом ключевая роль в развитии социального партнерства принадлежит бизнесу как потенциальному работодателю.

Роль бизнеса в развитии социального партнёрства в сфере профессионального образования заключается в следующем:

- участие в разработке квалификационных требований;
- участие в разработке стандартов профессионального образования;
- участие в разработке образовательных программ;
- определение требований к содержанию обучения, итоговой аттестации;
- формирование приоритетов обучения на рабочем месте;
- мобилизация финансовых ресурсов и контроль за их исполнением.

Различают следующие основные модели социального партнёрства в сфере профессионального образования в странах ЕС:

1. Существенная роль государства в планировании и реализации профессионального образования и обучения (Франция). Данная модель характеризуется значительными контрольными функциями сферы профессионального образования со стороны государства. При этом ответственность за полученные результаты также лежит на государстве. Социальные партнеры участвуют в принятии решений через соответствующие трехсторонние консультативные органы, включающие представителей бизнеса, профсоюзов, учебных заведений. Принятие всех нормативно-правовых актов осуществляется по результатам взаимных консультаций.

2. Частичная роль государства в развитии профессионального образования (Германия, Дания, Нидерланды). Характеристикой данной модели является преобладающая активность в социальном партнерстве ассоциаций работодателей и профсоюзов. Государство лишь придает законность решениям, принятым по результатам группового консенсуса. Специфическая особенность социального партнерства в Германии заключается в государственном финансировании профессионального образования и обучения.

3. Незначительная роль государства в развитии профессионального образования (Великобритания). Особенностью данной модели социального партнерства является доминирующая роль бизнеса (работодателей), имеющего полную свободу в установлении объема и качества профессионального образования. Роль государства сводится к разработке квалификационных стандартов для выпускников, финансирования их обучения и жесткий контроль за качеством полученного профессионального образования по утвержденным критериям [5].

Таким образом, среди особенностей социального партнёрства в сфере профессионального образования в странах Европейского Союза можно назвать следующие:

1) создание органов социального партнёрства на национальном, региональном, отраслевом, местном уровнях и на уровне учебных заведений для разработки:

- квалификационных требований к специалистам;
- национальных стандартов профессионального образования;
- учебных программ;
- содержания и форм организации практики на предприятии;
- мониторинг развития региональных рынков труда, выявление необходимости введения новых специальностей обучения.

2) расширение участия учебных заведений в повышении квалификации работников предприятий;

3) участие социальных партнеров в системах обеспечения качества профессионального образования;

4) создание мотивационных механизмов социального диалога (налоговые льготы, фонды на развитие обучения и др.).

Российское восприятие, как практики корпоративной социальной ответственности, так и социального партнёрства, во многом отличается от западного. Современному уровню социальной активности отечественного бизнеса присущи специфические особенности, конкретизация которых будет являться объектом последующих исследований автора.

Библиографический список

1. Кибальникова А.М., Сажнева С.В. Зарубежный опыт: социальные инвестиции в социальные программы. Материалы III (VIII) Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития теории и практики управления в России и за рубежом». ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», 2014. – С. 41-44.
2. Корпоративная социальная ответственность: учебник / коллектив авторов; под ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. – М.: КНОРУС, 2016. – 320 с.
3. Олейникова О., Муравьева А. Социальное партнерство в сфере профессионального образования в странах Европейского Союза // Высшее образование в России. – 2006. - №6. – С.111-129.
4. Пахомова Н.В., Рихтер К.К. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие: опыт ЕС, специфика Германии // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2013. – №2. – С. 30-48.
5. Плотникова Е.Б., Германов И.А., Плотникова Е.В. Корпоративная социальная ответственность: становление практик и концептуализация понятия (западный и российский опыт) // Вестник Пермского университета. Серии: История и Политология. – 2009. – №2. – С. 13-19.
6. Савина Т.Н. Критерии оценки социально ответственного поведения бизнеса (теория, методология, практика): монография / Т.Н. Савина. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2017. – 168 с.

УДК 33

Дабиев Д.Ф., Чупикова С.А., Аюнова О.Д. Об опыте экономических реформ стран Азиатско-Тихоокеанского региона

About the experience of economic reforms countries in the Asia-Pacific region

Дабиев Д.Ф.,

кандидат экономических наук,
заведующий лабораторией региональной экономики,
Федеральное государственное бюджетное учреждение
Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН

Чупикова С.А.,

кандидат географических наук,
старший научный сотрудник лаборатории математического моделирования
Федеральное государственное бюджетное учреждение
Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН

Аюнова О.Д.,

научный сотрудник лаборатории математического моделирования
Федеральное государственное бюджетное учреждение
Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН

Dabiev D.F.,

candidate of economic sciences,
Head of the Laboratory of Regional Economics,
Federal State Budgetary Institution
Tuva Institute of Integrated Development of Natural Resources of the SB RAS

Chupikova S.A.,

Candidate of Geographical Sciences,
Senior Researcher of the Laboratory of Mathematical Modeling
Federal State Budgetary Institution
Tuva Institute of Integrated Development of Natural Resources of the SB RAS

Ayunova O.D.,

Researcher of the Laboratory of Mathematical Modeling
Federal State Budgetary Institution
Tuva Institute of Integrated Development of Natural Resources of the SB RAS

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы государственного регулирования экономики и финансовой системы стран Восточной Азии, проанализированы основные этапы их развития.

Ключевые слова. Регион, тихоокеанский, реформы, экономика, регулирование, страны.

Abstract. The article considers the issues of state regulation of the economy and the financial system of the countries of East Asia, analyzes the main stages of their development.

Keywords. Region, Pacific, reform, economy, regulation, country.

Как известно, государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной политики, играет ведущую роль в формировании и развитии экономической системы любого государства. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование является финансовая система государства, а главным звеном - государственный бюджет. Именно через бюджет государство воздействует на формирование децентрализованных денежных средств, обеспечивая возможность выполнения возложенных на государственные органы функции.

Экономические и политические реформы, проводимые в России с начала 90-х годов прошлого века, также не могли обойти стороной сферу государственных финансов, и, в первую очередь государственный бюджет. Очевидно, что успех экономического реформирования в нашей стране в большей степени зависит от того в каких направлениях пойдет преобразование финансовой системы общества, насколько бюджетная система будет отвечать требованиям времени.

Главным препятствием достижения этой задачи является налогово-бюджетная политика России, которая еще, к сожалению, не достигла такого уровня развития, при котором соблюдался бы паритет фискальных и стимулирующих функций налогов. Сегодня государство использует налоги только в целях формирования бюджетов различных уровней, и такая финансовая политика не только не стимулирует, а наоборот подрывает развитие частного предпринимательства в России. Например, с введением 2 части Налогового кодекса, вроде бы ставка налога на прибыль снизились до 20 процентов, но при этом были отменены все льготы, в результате чего нагрузка данного налога для большинства налогоплательщиков увеличилась.

Для дальнейшего поступательного развития народного хозяйства России необходимо оптимизировать налоговую нагрузку на предприятия и для этого можно использовать опыт зарубежных стран. И в связи с этим в последнее время часто поднимается вопрос об изучении и применении опыта экономических реформ стран Юго-Восточной Азии, но при этом “по-прежнему нет единого мнения по поводу того, в какой мере и какие из апробированных реформаторских мер могут быть творчески воспроизведены в России” [5]. Большим препятствием для переноса восточно-азиатского опыта по реформированию экономики является огромное различие исторических и культурных традиций стран Азии и России, поэтому, слепое копирование преобразований может привести к деструктивным результатам, что, к сожалению и произошло в начале 90-х годов при применении “шоковой” терапии. Безусловно, путь к экономической устойчивости и стабильности каждой из восточных стран имеет свои особенности и черты, обусловленные культурными, историческими и экономическими предпосылками (например, экономические отношения в Китае были социалистическими, а в Японии – капиталистическими), но в то же время имеются и общие для этих стран национальные черты (трудолюбивость, патернализм). С другой стороны, нельзя преуменьшать роль опыта управления народным хозяйством в данном регионе, так как именно в странах Юго-Восточной Азии успешно сочетаются не только рыночные институты и государственное регулирование в экономике, но и, что очень важно, успешно

происходит синтез западной и восточной культуры. И в этом смысле нельзя переоценить опыт экономических преобразований восточно-азиатских стран для России, которая традиционно имеет в себе черты и западной, и восточной культуры.

С другой стороны, залогом успешного развития стран Юго-Восточной Азии явилось разумная финансовая политика, в целом направленная на поощрение внешних и внутренних инвестиций, стимулированию и поддержке наукоемких и передовых технологий.

Рассмотрим пути экономических реформ и их результаты на примере Японии, Китая, Республики Кореи и Тайваня.

Япония. Особенность японского развития состоит в том, что она раньше других стран Азии вступила на путь капиталистического развития. Эпоха рыночных отношений в Японии началась с периода реформ Мэйдзи (в последней трети XIX в), результатом которой явилось то, что уже к началу XX века она стала крупнейшей военно-экономической державой в Азии. К сожалению, такое неравномерное развитие стран в одном регионе привело к оккупации Японией почти всей Юго-Восточной Азии, которые стали легкой добычей страны с развитой военно-промышленной техникой и технологией. После поражения во второй мировой войне Япония была лишена права иметь свою армию, и обязана была коренным образом перестроить экономику на демократический путь развития. Устранение военно-промышленного комплекса сыграло положительную роль в том плане, что высвобожденные финансовые средства теперь могли инвестироваться в экономику страны.

К важнейшим экономическим реформам относятся:

1. Принятие закона о ликвидации дзайбачу – системы гигантских объединений, которые контролировали большую часть акционерного капитала страны.

2. Аграрная реформа 1947-1949 гг. [2], суть которой заключалась в том, что земельная собственность принудительно выкупалась у помещиков и продавалась крестьянам, которые арендовали эту землю, с рассрочкой на 24 года. Данная реформа привела к уничтожению феодального землевладения и появлению нового собственника земли – мелкого фермера, так как возникновение в Японии крупных хозяйств тормозилось аграрным перенаселением, когда на одного собственника земли приходилось менее 1 га земельной площади. Даже при таких условиях развития сельского хозяйства реформа вызвала рост производства сельского производства.

В настоящий момент общепризнанно то, что японский менеджмент является одним из самых совершенных систем управления, основным звеном которого является воздействие на творческие способности работников организации. Особенности японского управления можно классифицировать в следующем порядке [6, 7]:

1. Менеджеры и служащие организации имеют равные права, т.е. каждый служащий является частью одной большой семьи. Ни управляющий, ни директор компании не должен иметь отдельного

кабинета. Для японских рабочих и служащих характерны дружеские отношения, минимум конфликтов и неформальная атмосфера в коллективе.

2. Система пожизненного найма, т.е. фирма должна заботиться о своем работнике вплоть до выхода на пенсию.

3. Мобильность внутри компании, т.е. перевод работников каждые два года на новую работу дает им возможность реализовать себя, найти свое место в организации.

4. Новаторство, или система внесения предложений, суть которого заключается в том, что работники имеют право вносить свои идеи, задумки и разработки относительно процесса работы, производства и т.д., что является одним из краеугольных камней японского менеджмента. Ведь именно от рабочих и служащих вносятся большинство предложений по улучшению качества того или иного товара, которое производит предприятие.

5. Система кружков качества (QC) разработана американским специалистом “Эдвардсом Демингом, который не был известен в собственной стране до тех пор, пока его идеи контроля качества не оказали столь громадного воздействия на японские компании.” [1, 4]. Кружки качества – это добровольная организация внутри компании, которое сродни профсоюзу. Членство в QC добровольное. Члены данной организации занимаются изучают методы повышения продуктивности, контроля и улучшения качества и т.д. По оценкам экспертов доля брака в японских товарах составляет 0,1 %, при 1 % браке товаров у американских производителей. То есть качество японской продукции в 10 раз выше.

Итак, можно сделать вывод, что менеджмент японских организаций в основном применяет психологические мотивации работников и служащих для активизации творческих их способностей, что является одним из главных факторов высокого качества японских промышленных товаров, результатом которой стало беспрецедентные среднегодовые темпы роста промышленного производства в период с 1950-1970, которые составили около 15 %.

Другой метод, который использовался в Японии для ускорения развития промышленности, состояла в приобретении у других стран научно-исследовательских разработок, патентов и лицензий. В сочетании с японским менеджментом, которая использовала прогрессивные для своего времени технологии, как кружки качества, принятие рационализаторских предложений от работников и их внедрение в производство, обернулось тем, что через несколько лет уже японские компании продавали тем же зарубежным фирмам патенты тех же, но улучшенных товаров [7].

Существенной особенностью японской экономики является высокий уровень капиталовложений в национальном доходе, 70 % капиталовложений которых составляют банковские кредиты. Доля сбережений частных лиц в капиталовложениях составляет около 30%.

К дополнению к этому можно добавить, что государство играет значительную роль в экономике. Например, 20 % ВВП Японии производится по госзаказам.

С другой стороны экономика Японии в целом также направлена на поощрение инвестиционной привлекательности, как для иностранных, так и для национальных предпринимателей.

Особенностью японской инвестиционно-экономической политики является ее ориентация на содействие и поощрение инвестиций в периферийных и наименее развитых районах страны. Для стимулирования инвестиций в таких районах используются различные налоговые льготы, субсидии и т.д. В некоторых муниципальных образованиях, предприятия, использующие иностранные инвестиции полностью освобождаются от местных налогов.

С 2013 г. в Японии начали реализовывать программу экономических реформ, которая была названа «абэномикой» - в честь премьер-министра Абэ Синдзо. Суть программы заключается в реализации либеральных принципов при сочетании с экономическим учением Дж. Кейнса, три направления экономической политики названы «три стрелы»: увеличение бюджетного дефицита, увеличение предложения денег и стратегия роста. Сегодня можно говорить о больше положительных результатах «абэномики» [8, 9].

Итак, можно сделать вывод, что причинами успеха преобразований в Японии являются системный подход при осуществлении реформ, который учитывал не только исторические предпосылки развития рыночных отношений, но также дал возможность реализовать новые методы управления, которые в сочетании с культурно-историческими традициями японского народа, позволили пробудить творческие, организационные и иные способности работников, что является главным фактором динамического развития любой организации в нашем обществе.

Китай. Одной из основных направлений преобразования экономики Китая стала аграрная реформа. В отличие от Японии в КНР не вводили землю в частную собственность, а передавали в пользование крестьянам. При этом государство заключало договор подряда на поставку сельхозпродукции на долгосрочной основе. Огромную роль сыграло то, «что к концу 70-х годов удельный вес сельского населения составил 80 %, причем крестьянство не утратило традиционного трудолюбия, хозяйственных навыков и коммерческой сметки» [5].

Уже к 1983 г. 94,2 % крестьян работали по этой форме производственных отношений с государством. Согласно принятой политике государство контролировало цены основные сельхозпродукты, прежде всего на рис и хлопок. Однако постепенно государство отходит от регулирования цен. Несмотря на то, что до сих пор земельная собственность не передана в частные руки, реформы в аграрном секторе создало материальную, финансовую кадровую базу для рыночной трансформации экономики Китая.

Известно также, что важную роль в развитии Китая сыграли возрожденные конфуцианские принципы, такие как приоритетность дисциплины, уважение старших, бережливость, тяга к повышению своего образования, а также особые семейно-клановые отношения в бизнесе. Для малых и средних предприятий,

которые составляют фундамент китайской экономики, управление построено по приоритетности родственно-дружеских отношений, перенесенное на коммерческие рельсы.

Блестящие результаты реформ в сельском хозяйстве дал мощный толчок развитию всех отраслей экономики КНР. При этом темпы роста в сельском хозяйстве на порядок опережали темпы роста государственной промышленности в 80-90 годы.

В дополнение к этому нельзя забывать, что для развития экономики оказался бесценным опыт китайских эмигрантов – хуацяо, привнесшие не только огромные финансовые возможности, но и коммерческий, предпринимательский и технологический профессионализм.

Также следует подчеркнуть, что следующим из наиболее важнейших направлений экономических реформ являются преобразования в налогово-бюджетной системе страны, и в первую очередь, преобразования были направлены на реализацию стимулирующих функций налогов. При этом налоговые нагрузки на ВВП уменьшились с 30,4 % до 10,4 %.

Например, при ставке налога на прибыль предприятий 33 %, существует ряд налоговых льгот для предприятий КНР:

1. при инвестировании капитала свыше 10 лет предприятие освобождается от уплаты налога на прибыль в течение 3-х лет, а с предприятий, использующих наукоемкие и передовые технологии для извлечения прибыли, в течение 3-х последующих лет налог на прибыль взимается по ставке 15 %;
2. ставка налога на прибыль для предприятий с участием иностранного капитала составляет – 15 %;
3. для предприятий, ориентированных на экспорт налог на прибыль составляет 10 %, при этом объем экспорта должен превышать 70 %, также для данных предприятий предоставляется освобождение от экспортных и таможенных пошлин и НДС;
4. при реинвестировании капиталов на срок свыше 5 лет с санкции государственных органов власти иностранному инвестору может быть возвращено 40 % налога из суммы повторных инвестиций;
5. для предприятий, действующих в депрессивных регионах с разрешения государственных органов власти может быть произведено снижение налога на прибыль на 15-30 % в течение 10 лет.

Из вышеперечисленного видно, что реформы в Китае были направлены на развитие наукоемких и передовых технологий, привлечении иностранных инвестиций и развитию депрессивных регионов. Если в 60-х годах прошлого века, промышленность в Китае была в начальной стадии развития, то уже к концу века можно говорить о Китае как о экспортоориентированной промышленной державе. Таблица 1.1 показывает, что отказ

от импортных пошлин, а также гибкая налоговая система в КНР увеличили экспорт за 20 лет в 3 раза, а удельный вес машин и оборудования в экспорте увеличился в 4 раза.

Таблица 1

Внешнеэкономическая политика КНР и ее результаты

Показатели	1978	1998
Импортные пошлины в % к импорту	17,7	2,5
Темпы прироста экспорта, %	2,3	18,7
Темпы прироста импорта, %	2,8	19,5
Экспорт в % к ВВП	5,1	17,1
Импорт в % к ВВП	6,3	15,2
Удельный вес машин и оборудования в экспорте, %	4,2	23,4
Иностранные инвестиции в % к ВВП	0,11	5,8

Реформы, проведенные в 1978 году дали более чем положительный эффект и страна из бедственного положения, в котором она оказалась в 60-70 годах, превратилась в динамично развивающийся регион. Такие быстрые темпы экономического роста (9-10 % в среднем в год, т.е. он удваивался каждые 7-8 лет), дают повод еще раз призадуматься о разумной бюджетно-налоговой политике, которую следовало бы внедрить и в России.

Корея. В отличие от Японии у Кореи не было опыта капиталистического развития хозяйства. Большую роль при формировании и развитии промышленности сыграли финансово-экономическая помощь США, которая была заинтересована в развитии республики в противовес Северной Корее, развивавшейся по социалистическому пути.

С самого начала реформ приоритет развития был направлен на содействие экспортоориентированной продукции. “Страна форсировала экспорт ценой ограничений на внутреннем рынке: выпускавшиеся здесь телевизоры вывозились за границу, а продажа их в Корее была запрещена.”

Однако развитие Кореи нельзя объяснить только экономическими предпосылками. Нельзя переоценить и роль национального менталитета корейцев, основанный на принципах конфуцианской морали. Так же как и китайцы, характерной чертой корейцев является высокая трудолюбивость нации. Корейцы работают много: средняя продолжительность рабочей недели 47,5 часов, что гораздо больше, нежели в Европе (в ряде стран — менее 40 часов).

Корея с успехом перенимала опыт реформ Японии. Так же как и Япония, она стала закупать зарубежные научные патенты, лицензии на научные разработки и изобретения, а так же закупать минеральное сырье для развития тяжелой промышленности.

Отличительной чертой экономических отношений в Южной Корее по сравнению с другими странами Азии является защита отечественных производителей от зарубежных конкурентов и ничтожная доля иностранных инвестиций.

Таким образом, можно сделать вывод, что успех экономических реформ для стран Юго-Восточной Азии имеют в целом общие черты и обусловлены не только экономическими причинами, но большую роль в развитии этих стран играют и неэкономические или социо-культурные факторы, такие как трудолюбие народа, основанное на конфуцианской морали, патернализм, семейно-клановые отношения в коммерции и др.

Однако здесь не следует преуменьшать и роль государственной экономической политики, которая направлена на стимулирование приоритетных отраслей экономики путем предоставления налоговых льгот для наукоемких и передовых технологий, государственной поддержки малого и среднего бизнеса, реформированию агропромышленного комплекса, создания свободных экономических зон, поддержке инвестиций экспортоориентированных предприятий, обеспечения высокого удельного веса госзаказов в национальном доходе, обеспечение высокой доли сбережений населения в экономике, и т.д. Применение комплексного подхода при решении экономических проблем является залогом успешного развития любой страны в рыночной экономике.

Библиографический список

1. Акио Морита. Сделано в Японии // Экономика. – М., "Знание". 1991. – №5.
2. Баскакова М. Японская экономическая модель // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2004. – №1. – С. 98 – 106.
3. Брич А. Путь России в постиндустриальном мире // Вопросы Экономики. – М., 2003. – № 5. – С. 19 - 41.
4. Вахрушев В. Принципы японского управления. - М: ФОЗБ, 1992. - 208 с.
5. Федоровский А. Институциональные преобразования в Китае: предпосылки, особенности, перспективы // Мировая экономика и международные отношения. – М., 2003. – №4. – С. 77 – 86.
6. Эти невероятные японцы / К. Норткуот Паркинсон, М.К. Растомджи, С.А. Сапре / М: ФОЗБ, 1992. - 208 с.

Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 336.71

Бочарова А.О. Управление ликвидностью банка: шаги и принципы Liquidity management: steps and concept

Бочарова Алена Олеговна

магистр кафедры государственных финансов и банковского дела
Институт экономики и управления (СП) ФГУФО ВО «КФУ имени В.И.Вернадского», г.Симферополь
Научный руководитель

Бондарь А.П. к.э.н., доцент кафедры государственных финансов и банковского дела.

Институт экономики и управления (СП) ФГУФО ВО «КФУ имени В.И.Вернадского», г. Симферополь
Bocharova Alyona Olegovna

Master's Department of Public Finance and Banking

University of economics and management of "KFU im V.I. Vernadsky ", Simferopol..

Scientific adviser: Bondar A.P, Ph.D., Associate Professor of the Department of Public Finance and Banking,
University of economics and management of "KFU im V.I. Vernadsky ", Simferopol.

Аннотация. В данной статье рассматриваются теоретические основы управления ликвидностью. Для того, чтобы обеспечить финансовую устойчивость коммерческие банки должны поддерживать ликвидность на достаточном уровне, для этого им нужно руководствоваться специальными правилами и принципами ликвидности.

Ключевые слова: финансовые обязательства, активы, пассивы, дефицит ликвидности, нормативы ликвидности.

Abstract. This article discusses the theoretical foundations of liquidity management. In order to ensure financial stability, banks must maintain liquidity at a sufficient level, for this they need to be guided by special rules and principles of liquidity.

Keywords: financial commitments, assets, liabilities, shortage of liquidity, liquidity ratios.

Ликвидность банка представляет собой его непосредственную способность своевременно выполнять свои финансовые обязательства перед клиентами и контрагентами. Степень ликвидности банка зависит от структуры активов и их доходности, сбалансированности активов и пассивов по срокам, качества кредитного портфеля. Наличие в достаточной мере денежных активов и тех активов, которые можно быстро превратить в наличные деньги является обязательным условием ликвидности банка. [1]

Не смотря на то, что достаточная ликвидность является одним из приоритетов функционирования кредитного учреждения, перед банками всегда стоит проблема выбора между ликвидностью и

прибыльностью. Ликвидность и банковские инвестиции (вложения в активы и ценные бумаги, предоставление ссуд) представляют собой две противоположные стороны.

Если банк ставит перед собой цель максимизации прибыли, появляется необходимость использовать все больше и больше свободных денежных средств для размещения во вклады, что приводит к уменьшению доли высоколиквидных активов, в результате чего может появиться дефицит ликвидности. Дефицит ликвидности приводит к неспособности банка выполнять обязательные нормативы ЦБ по ликвидности. В случае неисполнения обязательных нормативов к коммерческим банкам применяются штрафные санкции, вводится временная администрация, налагается запрет на осуществление отдельных операций на срок до 6 месяцев, а в крайних случаях Центральный Банк России может отозвать лицензию кредитной организации.[2]

Может быть и обратная ситуация - профицит ликвидности. Профицит ликвидности возникает из-за того, что банк в недостаточной мере размещает свободные денежные средства, в результате чего у банка образуется "избыток денег". Это так же носит негативный характер, поскольку в таком случае банк недополучает прибыль. Профицит ликвидности характерен для настоящего времени, по данным ЦБ профицит ликвидности банковского сектора на конец, 2018 года должен составить 3,1-3,5 трлн. руб, в то время как годом ранее он составлял 2,6 трлн. руб.[3]

Таким образом, кредитные учреждения должны обеспечить такой уровень ликвидности, при котором они смогут выполнить все свои финансовые обязательства, получая при этом максимально возможный доход. Как уже неоднократно отмечалось в источниках финансовой литературы наибольшая прибыль, может быть получена, если банки функционируют на грани минимально допустимых значений нормативов ликвидности, то есть привлеченные ими денежные средства используются полностью. [4]

Для управления ликвидностью банками предпринимаются следующие шаги:

1) Управление наличными денежными средствами банка.

Наличные: денежные средства – это высоколиквидные активы, состоящие из наличных денег, находящихся в руках самого банка или депонированных в Центральном банке. Минимальная сумма наличных денег, которую должен хранить банк, регулируется нормативными требованиями, известными как нормативы ликвидности. Всего Центральным Банком России установлено три обязательных к исполнению норматива: норматив мгновенной ликвидности (Н2), норматив текущей ликвидности (Н3), норматив долгосрочной ликвидности (Н4). (табл.1) [5]

Таблица 1

Обязательные Нормативы ликвидности ЦБ РФ

Норматив	Название	Описание
$H2 \geq 15\%$	Норматив мгновенной ликвидности	Регулирует риск потери ликвидности в течении одного операционного дня
$H3 \geq 50\%$	Норматив текущей ликвидности	Регулирует риск потери ликвидности в течении ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней
$H4 \leq 120\%$	Норматив долгосрочной ликвидности	Регулирует риск потери ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы

Источник: Составлено автором по материалам [5]

Количество наличных денежных средств их приток и отток постоянно контролируются кредитными учреждениями. Опыт банкиров также играет жизненно важную роль в определении размера наличных денег. Поэтому каждый банк разрабатывает свою систему управления денежными средствами и управления инвестициями.

2) Управление кредитным портфелем:

Коммерческие банки функционируют как финансовые посредники. Они мобилизуют средства через различные схемы депозитов и большая часть этих средств используется как банковский кредит в различных секторах экономики. Управление кредитным портфелем подразумевает проведение классификации кредитов (для того чтобы выявить уровень риска, связанный с каждым видом ссуд), а также оценку качества кредитного портфеля. Качество кредитного портфеля определяет эффективность деятельности банка. Невозврат кредита один из основных факторов, ухудшающих финансовое положение банка. После оценки качества кредитного портфеля банки создают специальные резервы на возможные потери по ссудам (РВПС). Размер резервов зависит от качества ссуд, которые делятся на пять категорий в соответствии с нормативными актами ЦБ РФ (табл.2)[6]:

Таблица 2

Классификация качества ссуд по категориям в соответствии с нормативными актами ЦБ РФ

Классификация	Размер расчетного резерва в % от величины элемента расчетной базы
I стандартные ссуды	0
II нестандартные ссуды	от 1 до 20%
III сомнительные ссуды	от 21 до 50%
IV проблемные ссуды	от 51 до 100%
V безнадежные ссуды	100%

Источник: Составлено автором по материалам [7]

Качество кредитного портфеля банка и взвешенность его кредитной политики существенно влияют на имидж и рейтинг банка. [6]

Для того что бы обеспечить достаточный уровень ликвидности банки могут использовать специальные принципы, разработанные Базельским комитетом по банковскому надзору Банка международных расчетов:

1. Банки должны разработать структуру управления ликвидностью:

- в каждом банке должна быть согласованная стратегия ежедневного управления ликвидностью.
- совету управляющих Банка следует одобрить стратегию и политику, связанную с управлением ликвидностью. Правлению необходимо обеспечить, возможность высшего руководство банка предпринимать шаги по контролю риска ликвидности.

- каждый банк должен иметь структуру управления ликвидностью, чтобы эффективно выполнять стратегию ликвидности. В работе этой структуры должны принимать участие члены высшего руководства банка.

- банки должны иметь адекватные информационные системы для измерения, мониторинга, контроля рисков ликвидности. Отчеты о ликвидности необходимо своевременно предоставлять руководству и ЦБ.

2. Банки обязаны измерять и контролировать чистые потребности в финансировании:

- Каждому банку следует организовывать процесс постоянного измерения и мониторинга требований к финансированию.

- Банкам необходимо анализировать ликвидность, используя различные сценарии.

3. Банкам полагается управлять доступом к рынку: все банки должны поддерживать достаточный уровень диверсификации обязательств и стремиться обеспечить свою способность продавать активы.

4. Банки должны иметь планы действий на случай непредвиденных обстоятельств, которые учитывают стратегию урегулирования кризисов ликвидности и включают в себя процедуры по сбору денежных средств в чрезвычайных ситуациях.

5. Каждому банку необходимо иметь адекватную систему внутреннего контроля за процессом управления риском ликвидности. Фундаментальный компонент системы внутреннего контроля включает регулярные независимые обзоры и оценку эффективности внутреннего контроля.

6. В коммерческом банке должен быть предусмотрен механизм обеспечения достаточного уровня раскрытия информации о банке. [8]

Таким образом, управление ликвидностью является сложным и многоэтапным процессом, банком постоянно приходится находить баланс между п и ликвидностью. Эффективное управление ликвидностью основывается на: качественном планировании и прогнозировании, построении эффективной системе внутреннего контроля за процессом управления ликвидностью, разработке эффективной стратегии управления ликвидностью, постоянном контроле сбалансированности активов и пассивов, анализе качества кредитного портфеля. Для обеспечения надежного функционирования банка необходимо обеспечивать комплексное соблюдение всех принципов, рекомендованных Банком международных расчетов.

Библиографический список

1. Банковское дело / под ред. Лаврушина О.И. - М. : Финансы и статистика.- 2009. - 768 с.
2. Инструкция Банка России от 28.06.2017 N 180-И "Об обязательных нормативах банков" система [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220206/ (дата обращения: 04.02.2018)
3. Положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам" [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71621612/> (дата обращения: 04.02.2018)
4. Принципы и детали основных элементов эффективного управления ликвидностью //Официальный сайт Банка международных расчетов [Электронный ресурс]. Режим доступа <https://www.bis.org/bcbs/> (дата обращения: 04.02.2018)

Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами

УДК 338.984

Бочарова О.Ф., Кобозева Д.С. Факторный анализ финансовых
результатов деятельности организаций АПК
Factor analysis of financial performance of agribusiness organizations

Бочарова Ольга Федоровна

канд.экон.наук, доцент кафедры финансов
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина»

Кобозева Дарья Сергеевна

бакалавр 4 курса, направления подготовки 38.03.01 Экономика
профиль «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина»
г. Краснодар

Bocharova Olga Fedorovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of Finance FGBOU VO
"The Kuban state agrarian University of I.T. Trubilina"

Kobozeva Daria Sergeevna
Bachelor 4 courses, directions of training 38.03.01 Economics
profile «Finance and credit»
FGBOU VO "The Kuban state agrarian University of I.T. Trubilina"
Krasnodar

Аннотация. Статья отображает особенности проведения факторного анализа финансовых результатов деятельности организаций АПК. Факторами влияющим на прибыль от продаж определены объем реализации, себестоимость и цена реализации.

Ключевые слова: финансовые результаты, объем реализации, себестоимость, цена реализации.

Abstract. The article reflects the features of the factor analysis of the financial performance of agricultural organizations. Factors affecting the profit from sales are the volume of sales, cost and sales price.

Keywords: financial results, sales volume, cost price, selling price.

В условиях рыночной экономики основным результатом хозяйственной деятельности организации является прибыль. Каждая организация, прежде чем начать производство продукции, определяет для себя, какую прибыль, какой доход она может получить.

В.Н. Дорман отмечает, что: «Прибыль характеризует конечные результаты деятельности организации. Поскольку она поступает лишь в результате реализации продукции, то в ней выражена связь между производством и обращением. Для работающих в условиях РФ организации различают следующие показатели прибыли:

- валовая прибыль;
 - прибыль (убыток) от продажи;
 - прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (нераспределенная прибыль)» [1].

Для организаций АПК наиболее показательной, с точки зрения результативности деятельности, является прибыль от продаж.

Прибыль от продаж — это финансовый результат, определяемый как разница между выручкой от продажи товаров и суммой затрат, включаемых в себестоимость продукции, коммерческих и управленческих расходов.

Прибыль от продажи продукции, работ, услуг занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли организации. Ее величина формируется под воздействием ряда факторов, важнейшими из которых являются: себестоимость, объем реализации, уровень действующих цен.

Важнейшим из них является себестоимость. Под себестоимостью продукции понимают все затраты организации на производство и реализацию продукции. Количественно в структуре цены себестоимость занимает значительный удельный вес, поэтому она заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях [2].

Еще одним фактором, влияющим на величину прибыли от продаж, является изменение объема производства и реализации продукции. Падение объема производства при нынешних экономических условиях, не считая ряда противодействующих факторов, как, например, роста цен, неизбежно влечет сокращение объема прибыли.

Размер выручки от реализации продукции и, соответственно, прибыли от продаж зависит не только от количества и качества произведенной и реализованной продукции, но и уровня применяемых цен. Цены на продукцию в условиях рыночной конкуренции устанавливаются организациями в зависимости от конкурентоспособности данной продукции, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями. Поэтому уровень цен на продукцию в определенной степени является фактором, зависящим от организации [3].

Для оценки факторов, повлиявших на прибыль от продаж ПАО «Родина» построим вспомогательную таблицу 1.

Таблица 1

Данные по реализации продукции ПАО «Родина»

Наименование продукции	Количество реализованной продукции т.	Цена реализации 1 т.	Себестоимость 1 т. проданной продукции
2014 г.			
Пшеница	5244	6210	3998
Подсолнечник	1678	11682	3209
Молоко	4535	15434	14583
Говядина, ж. в.	406	81344	90450
2015 г.			
Пшеница	7064	7470	4408
Подсолнечник	1573	16170	4428
Молоко	4479	18553	16767
Говядина, ж.в.	361	74524	108757
2016 г.			
Пшеница	12217	7070	4055
Подсолнечник	1410	13154	5658
Молоко	4924	23566	16434
Говядина, ж.в.	359	86664	120490

В таблице 2 оценим влияние изменений объема реализованной продукции на прибыль от продаж.

Таблица 2

Оценка влияния изменений объема реализованной продукции на прибыль от продаж в ПАО «Родина»

Продукция	Объем реализации, ц			Изменение прибыли от продаж в 2016 г. относительно объема, тыс.руб.	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.
Пшеница	5244	7064	12217	2102	1554
Подсолнечник	1678	1573	1410	-201	-122
КРС (в живой массе)	406	361	359	159	7
Молоко цельное	4535	4479	4924	277	317

Проведя расчеты методом цепных подстановок было выявлено, что по причине увеличения объема реализации пшеницы прибыль от продаж увеличилась на 2102 тыс.руб. относительно объема 2014 г. и на 1554 тыс.руб. относительно объема 2015 г.

Сокращение объемов реализации подсолнечника повлекло сокращение прибыль от продаж на 201 тыс.руб. относительно объема 2014 г. и на 122 тыс.руб. относительно объема 2015 г.

Увеличение объемов реализации КРС (в живой массе) привело к увеличению прибыль от продаж на 159 тыс.руб. относительно объема 2014 г. и 7 тыс.руб. относительно объема 2015 г.

Увеличение объемов реализации цельного молока позволило увеличить прибыль от продаж на 277 тыс.руб. относительно объема 2014 г. и на 317 тыс.руб. относительно объема 2015 г.

Влияния изменения полной себестоимости 1ц реализованной продукции на прибыль от продаж в ПАО «Родина» рассчитаем в таблице 3.

Увеличение себестоимости производства пшеницы (в 2016 г. по сравнению с 2014 г.) повлияло на сокращение прибыли от продаж на 70 тыс.руб., а её сокращение (в 2016 г. по сравнению с 2015 г.) позволило дополнительно получить 431 тыс.руб.

Рост себестоимости подсолнечника повлияло на сокращение прибыли на 345 тыс.руб. относительно уровня 2014 г. и на 173 тыс.руб. относительно уровня 2015 г.

Увеличение себестоимости выращивания КРС повлияло на сокращение прибыли на 1078 тыс.руб. относительно уровня 2014 г. и на 421 тыс.руб. относительно уровня 2015 г.

Таблица 3

Оценка влияния изменения полной себестоимости 1ц реализованной продукции на прибыль от продаж в ПАО «Родина»

Продукция	Полная себестоимость 1 ц, руб.			Изменение прибыли от продаж в 2016 г. относительно себестоимости 1 ц., тыс.руб.	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.
Озимая пшеница	399,8	440,8	405,5	-70	431
Подсолнечник	320,9	442,8	565,8	-345	-173
КРС (в живой массе)	9045,0	10875,7	12049,0	-1078	-421
Молоко цельное	1458,3	1676,7	1643,4	-911	164

Увеличение себестоимости производства цельного молока (в 2016 г. по сравнению с 2014 г.) повлияло на сокращение прибыли от продаж на 911 тыс.руб., а её сокращение (в 2016 г. по сравнению с 2015 г.) позволило дополнительно получить 164 тыс.руб.

Влияния изменения средней цены 1ц реализованной продукции на прибыль от продаж в ПАО «Родина» рассчитаем в таблице 4.

Таблица 4

Оценка влияния изменения средней цены реализации 1 ц продукции на прибыль от продаж в ПАО «Родина»

Продукция	Средняя цена реализации 1ц, руб.			Изменение прибыли от продаж в 2016 г. относительно цены 1 ц., тыс.руб.	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.
Озимая пшеница	621,0	747,0	707,0	1051	-489
Подсолнечник	1168,2	1617,0	1315,4	208	-425
КРС (в живой массе)	8134,4	7452,4	8666,4	191	436
Молоко цельное	1543,4	1855,3	2356,6	4004	2468

Рост цены реализации пшеницы повлиял на увеличение прибыли от продаж на 1051 тыс.руб. относительно уровня цены 2014 г., а её сокращение повлекло сокращение прибыли на 489 тыс.руб. относительно уровня цены 2015 г.

Рост цены реализации подсолнечника относительно уровня 2014 г. повлияло на увеличение прибыли от продаж на 208 тыс.руб. и наоборот сокращение цены реализации относительно уровня 2015 г. повлекло сокращение прибыли от продажи на 425 тыс.руб.

Увеличение цены реализации КРС повлияло на увеличение прибыли от продаж на 191 тыс.руб. относительно уровня 2014 г. и на 436 тыс.руб. относительно уровня 2015 г.

Увеличение цены реализации цельного молока повлияло на увеличение прибыли от продаж на 4004 тыс.руб. относительно уровня 2014 г. и на 2468 тыс.руб. относительно уровня 2015 г.

Произведенные расчеты показали, что самым эффективным видом производимой и реализуемой продукции является молоко, так как все исследуемые факторы дали положительный эффект на увеличение прибыли от продаж (увеличение объема, снижение себестоимости и увеличение цены реализации).

Оценка совокупности факторов, влияющих на прибыль от продаж позволяют принимать решения, позволяющие оптимизировать объем реализации или затраты реализуемой продукции. Цены оптимизации на прямую не подлежат так как это весьма зависимый фактор от внешних условий хозяйственной жизни организации.

В качестве рекомендации по повышению эффективности управления финансовыми результатами деятельности ПАО «Родина» можно предложить:

1) рассмотреть возможность выращивать овощи (лук, огурцы, перец, баклажаны, томаты, капусту), так как для этого имеются все условия - густая и разветвленная оросительная система, которая в настоящее время используется достаточно мало, благоприятный климат. Данный вид продукция является высококорентабельным;

2) реализация предложения по выращиванию овощей позволит расширить рынок сбыта. В рамках государственной поддержки с/х организаций в связи с применением санкций, участвовать в тендерах на поставку овощей в бюджетные учреждения (детские сады, больницы, дома престарелых и т.п);

3) для повышения рентабельность молочного животноводства необходимо осуществление таких мероприятий, как улучшение селекционной работы, реализация программы по оздоровлению стада, реконструкции молочно-товарных ферм с переходом на беспривязное содержание поголовья;

4) с целью сокращения расходов на внеплановый ремонт при вводе в эксплуатацию нового оборудования уделять достаточно внимания обучению и подготовке кадров, повышению их квалификации для эффективного использования оборудования и недопущения его поломки из-за низкой квалификации обслуживающего персонала;

5) для повышения производительности труда разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности организации и экономией ресурсов.

Библиографический список

1. Дорман В.Н. Коммерческая организация. Доходы и расходы, финансовый результат: учеб. пособие / В.Н. Дорман. – Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2016. – 108 с.
2. Герасименко О.А. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Герасименко О.А. Герасименко О.В. – Казань: ООО «Бук». – 2017. – 172 с.
3. Бочарова О.Ф. Доходный подход к оценки недвижимости в современных условиях / Т.В. Богданова, О.Ф. Бочарова // Единство и идентичность науки: проблемы и пути решения: сборник статей Международной научно-практической конференции: в 4 частях. - 2017. - С. 19-23.

УДК 33

Захарова С.Г., Борисов С.А. Спрос на услуги малых предприятий в рамках муниципальных контрактов в условиях санкций

Demand for services of small enterprises in the framework of municipal contracts under conditions of sanctions

Захарова С.Г.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента и государственного управления Национальный исследовательский
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Борисов С.А.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента и государственного управления Национальный исследовательский
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Zakharova S.G.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Management and Public Administration National
Research Nizhny Novgorod State University. N.I. Lobachevsky

Borisov S.A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Management and Public Administration National
Research Nizhny Novgorod State University. N.I. Lobachevsky

Аннотация. Определена роль малого бизнеса в рыночной экономике; рассмотрены возможности участия малого бизнеса в контрактной системе; проведена оценка спроса на услуги (работы) малого бизнеса. Авторами предлагаются такие способы повышения спроса на услуги малых предприятий в рамках муниципальных контрактов в условиях санкций, как: использование положительного опыта предоставления гарантий по контракту, в котором участвуют малые и средние предприятия, государственными гарантийными фондами, как это сделано в г.Москва и г.Санкт-Петербург, а также внести коррективы в Федеральный закон о поддержке малого предпринимательства в части создания правовой основы для развития бизнес-ангелов и других специализированных институтов. Кроме того, важным инструментом является и разработка специализированных программ для жителей сел, малых предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, для малого бизнеса, внедряющего водо- и энергосберегающие технологии, а также нанотехнологии. Предлагается также совершенствовать систему микрокредитования в региональных банках.

Ключевые слова: малый бизнес, контрактная система, спрос на работы (услуги).

Abstract. Role of small business in market economy is defined; possibilities of small business participation in contract system are described; demand for small business services is estimated. The authors propose ways to increase the demand for services of small enterprises in the framework of municipal contracts under sanctions, such as: the use of positive experience of providing guarantees under the contract, which involves small and medium - sized enterprises, state guarantee funds, as is done in Moscow and St. Petersburg, as well as to make adjustments to the Federal law on support for small businesses in terms of creating a legal basis for the development of business angels and other specialized institutions. In addition, the development of specialized programs for residents of villages, small enterprises engaged in foreign trade, for small businesses, introducing water and energy - saving technologies, as well as nanotechnology is an important tool. It is also proposed to improve the microcredit system in regional banks.

Keywords: small business, contract system, demand of services.

Роль и задачи малого бизнеса заключаются в создании конкурентной среды в различных отраслях народного хозяйства за счет удовлетворения спроса населения на товары и услуги. Заполнить свободные ниши товарами и услугами, пользующимися спросом возможно лишь за счет внедрения новых технологий и методов управления, предоставления на рынок более качественных и современных товаров и услуг. Совершенная конкуренция может приносить значительные выгоды ее участникам. Вместе с тем, предпринимательство как особый вид деятельности, предполагает наличие у субъектов этой деятельности определённого образа мышления, особого стиля и типа хозяйственного поведения. Это проявляется в свободной инициативе, постоянном стремлении к новаторству и, что особо важно, постоянной готовности к риску и изысканию способов его преодоления. Предпринимательская деятельность, безусловно, связана с вложением средств в целях получения прибыли, однако, в рамках гуманистической парадигмы, необходимо сочетание личных выгод и общественной пользы [1]. Значение малого бизнеса для общества выражается в повышении уровня и качества жизни населения страны, снижении безработицы, росте ВВП, кроме того, пополняются бюджеты разных уровней за счет налоговых отчислений предпринимателей, работодателей [2]. Согласно факторной модели управления качеством жизни населения [3] (автор Захарова С.Г.) реализация предпринимательских способностей в экономической деятельности способствует повышению уровня благосостояния всех участников социально-экономического взаимодействия, создавая условия для формирования среднего класса [4].

Создание системы совершенной конкуренции в России связано с контрактной системой, предполагающей открытие широких возможностей для всех заинтересованных участников, удовлетворяющих заданным требованиям [5]. Участие предприятий и организаций малого бизнеса в конкурентной борьбе за контракты открывает возможности для их активного развития. Однако, как показывает практика, крупные контракты малому бизнесу не доступны из-за жестких требований к участникам (в том числе к накопленному опыту). Кроме того, наблюдается олигопсония со стороны государственных структур, не оставляя возможности малому бизнесу участвовать в борьбе за предоставление государственных и муниципальных услуг. Как показал анализ 2013 года, на аукцион выносятся лишь 35-36% контрактов, что наглядно представлено на рис. 1 [5].

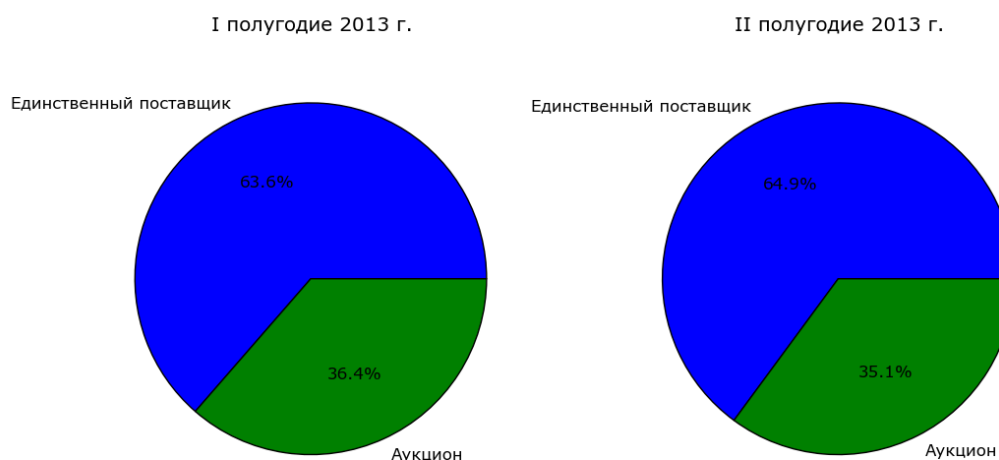


Рисунок 1. Распределение контрактов по числу участников

В последнее время наблюдается, значительное улучшение ситуации, так в I-III квартале 2016 года в результате исполнения Федерального закона от 5 апреля 2013 года N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" общий объем закупок у единственного поставщика снизился на 18,4%. Преобладающим способом определения поставщика остается электронный аукцион, доля которого составляет 58% от общего количества размещенных в ЕИС извещений (рис.2). [6].

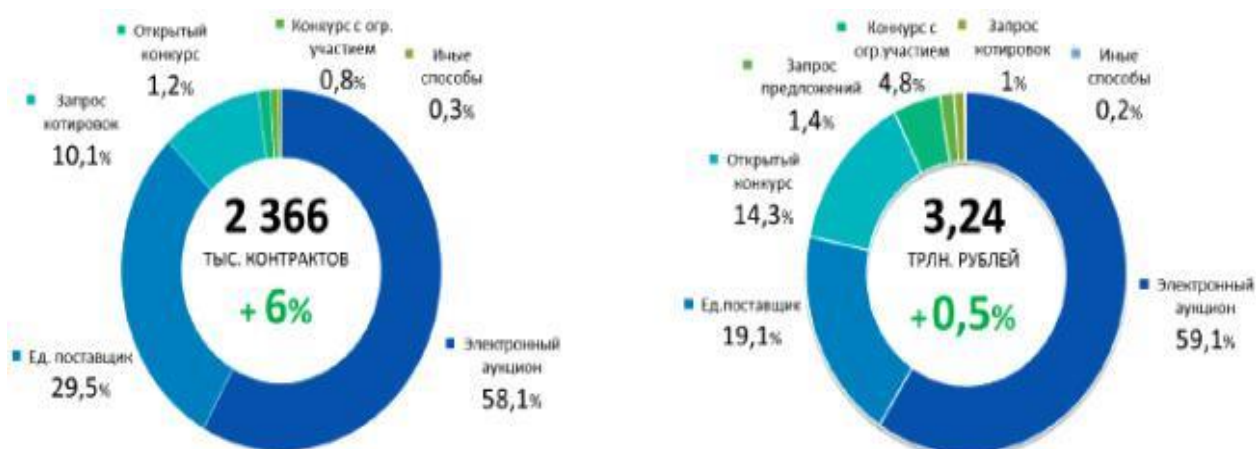


Рисунок 2. Соотношение способов определения поставщика в 2016 году [7]

Это обстоятельство увеличивает шансы предприятий и организаций малого и среднего бизнеса участвовать в получении бюджетных средств.

Открываются широкие возможности деятельности малому бизнесу и в условиях санкций, т.к. освобождаются ниши, ранее занятые иностранными партнерами. Однако в действительности, наблюдается спад в деятельности малых предприятий в результате сложной экономической обстановки, в которой слабому малому бизнесу выжить не просто.

В стремлении быстрее заработать, большинство предпринимателей занимают самые простые сегменты спроса, выбирая, чаще всего, торговлю в качестве бизнеса и сталкиваются с жесткой конкуренцией. С другой стороны, выбирая еще свободное от конкуренции поле в производственной сфере, малый бизнес сталкивается с другими проблемами, связанными со сложностью бизнеса [5].

Представляет особый интерес анализ динамики основных показателей деятельности малых предприятий в России для всех групп за последние несколько лет (табл.1).

Таблица 1

Динамика основных экономических показателей деятельности малых предприятий в РФ [8]

	Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2016
Россия	Число предприятий, тыс.ед.	1602,5	1644,3	1825,4	2003,03	2063,13	2103,8	2770,5
	Среднесписочная численность работников, тыс.чел.	10247,5	10436,9	10182,6	11683,9	11695,7	11744,1	11040,1
	Объем отгруженных товаров (работ, услуг), млрд. руб.	16873,1	18933,8	19936,6	23463,7	24781,6	26392,2	38877,02
	Объем отгруженных товаров (работ, услуг) в расчете на 1 тыс.чел., тыс.руб. *	1478,00	1814,00	1958,00	2008,2	2118,8642	2247,27	3521,44
	Объем отгруженных товаров (работ, услуг) в расчете на 1 предприятие, млн. руб *	10,529	11,514	10,921	11,71	12,01	11,74	11,04

* - расчеты авторов.

Представленные в таблице 1 данные позволяют проиллюстрировать ситуацию в секторе малого предпринимательства за 2009-2016 гг. и оценить общую картину состояния и тенденций развития малого бизнеса в России за данный период.

Анализ показал (рис.3), что число малых предприятий в Российской Федерации за последние 5 лет увеличилось с 1602,5 тыс. в 2009 г. до 2770,5 тыс. в 2016 г., что составляет 172 %, соответственно, показатели занятости возросли с 10247,5 тыс. чел. в 2009 г. до 11040 тыс. чел. в 2016 г. Объем отгруженных (работ, услуг) малых предприятий (в млрд. руб.) в 2016 г. вырос по сравнению с базисным 2009 годом с 16873,1 млрд. руб. до 38877,02 млрд. руб. соответственно. Необходимо отметить, что с 2013 года наблюдается значительный рост абсолютных показателей. Однако, на основании проведенных расчетов

можно видеть, что наблюдается отрицательная динамика в области относительных показателей объема производимых товаров и услуг в млрд. руб. на 1 предприятие (сокращение с 12, 01млн.руб. на предприятие в 2013 году, до 11,04 млн. рублей в 2016 году).

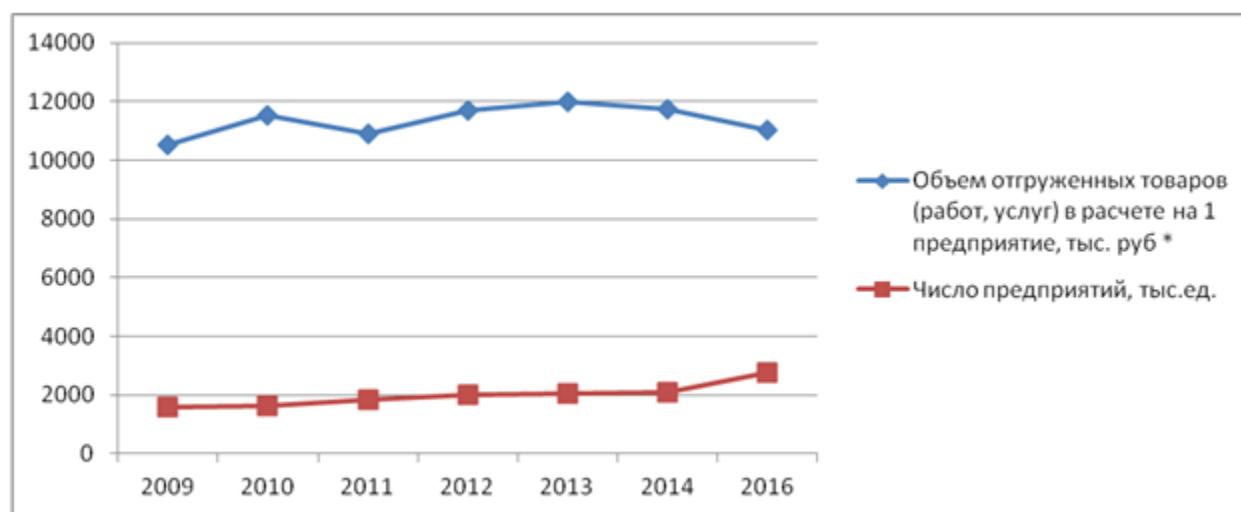


Рисунок 3. Сравнительная характеристика динамики отношения объема отгруженных товаров и услуг и количества предприятий малого бизнеса в 2009-2016 гг.

Правительство Российской Федерации принимает ряд мер для помощи малому бизнесу, стараясь оказывать всестороннюю поддержку населению, обладающему высоким уровнем предпринимательских способностей, направленную финансовую поддержку, в т.ч. льготные кредиты, гранты начинающим предпринимателям, строительство бизнес-инкубаторов, программа поддержки занятости населения и многое другое. В настоящее время значительно сокращена «бюрократическая волокита», которая сопровождает открытие собственного предприятия, уменьшено количество проверок со стороны контролирующих органов, для частных предпринимателей строятся офисные центры с низкой ставкой аренды, а также предлагаются различные виды грантов и кредитов для развития собственного бизнеса. Однако, как показал анализ, несмотря на множество усилий, предпринимаемых не только государственными, но и муниципальными органами власти, малый и средний бизнес вносит не достаточный вклад в развитие экономики. Даже в условиях санкций, когда высвобождаются ранее занятые рыночные ниши, предложение товаров и услуг малых предприятий растет незначительно. На основании анализа таблицы можно сделать вывод о том, что несмотря на меры государственной поддержки, наблюдается сокращение объема отгруженных товаров (услуг) на одно предприятие. Это позволяет новым взглядом посмотреть на проблему повышения спроса на услуги малых предприятий в рамках муниципальных контрактов и сделать вывод о недостаточности только

совершенствования мер государственной поддержки. Существенный сдвиг может быть получен при в решении проблемы спроса на услуги малых предприятий в рамках муниципальных контрактов за счет укрепления экономических отношений между федеральными центрами и регионами. Необходимы структурные преобразования экономической системы, как на федеральном уровне, так и на региональном и муниципальном.

Развитие муниципальных районов зависит, в том числе, от уровня развития малого бизнеса на его территории. Действительно, малый бизнес обеспечивает создание новых рабочих мест, восполнение свободных экономических ниш, соответствие этнической идентичности, дает широкие возможности реализации человеческого потенциала и многое другое. Однако понимая суть распределения налогов по территориям, можно говорить о невероятно слабых прямых экономических связях между предприятиями и организациями малого бизнеса и управляющей системой той или иной территории. Муниципалитеты получают только два налога: налог на землю и налог на имущество физических лиц, следовательно, их налоговая заинтересованность в развитии малого бизнеса на его территории отсутствует. Как результат, для решения внутренних вопросов, входящих в полномочия муниципалитетов по обеспечению качества жизни населения, они отдают приоритеты более крупным и сильным поставщикам товаров, услуг и работ, традиционно участвующим в конкурсах и имеющих более выгодные позиции на рынке. Таким образом, можно утверждать, что это результат системной ошибки в управлении, которую необходимо решать на законодательном уровне. Для повышения спроса на услуги малых предприятий в рамках муниципальных контрактов, по мнению авторов, в первую очередь, необходимо изменить систему налогового распределения. Кроме того, на основе анализа статистических данных из открытых источников, авторами предлагаются следующие шаги:

1) Воспользоваться положительным опытом Москвы и Санкт -Петербурга в предоставлении государственными гарантийными фондами банковских гарантий на обеспечение государственных и муниципальных контрактов для предприятий малого и среднего бизнеса. Это позволит малому бизнесу получить контракты в соответствии с 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (с изменениями и дополнениями)" и 223 - ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" путем обеспечения требуемой надежности за счет предоставления необходимых гарантий государственными гарантийными фондами;

2) Внести коррективы в новый законопроект 88- ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства» в части положений, касающихся создания правовой основы для развития бизнес-ангелов и других специализированных институтов;

3) Необходимо разрабатывать и совершенствовать специальные программы для жителей сельских территорий, для малых предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, для малого бизнеса, внедряющего водо- и энергосберегающие технологии, а также нанотехнологии;

4) Для повышения спроса на услуги малого бизнеса следует, также развивать систему микро кредитования в региональных банках.

Данные шаги, по мнению авторов, позволят, в комплексе с действиями, предпринимаемыми государственными органами, увеличить эффективность работы малого и среднего бизнеса и повысить долю доходов в экономике страны.

Библиографический список

1. Блинова, Н.А. Методика мониторинга состояния малого бизнеса / Н.А. Блинова // Российское предпринимательство. – № 1 – 2010. – С. 23–26.
2. Захарова С.Г., Дмитриев М.Н., Масленников Н.А. Развитие малого бизнеса как метод управления человеческими ресурсами сельских муниципальных районов Приволжский научный журнал. Периодическое научное издание №4 (36). Н. Новгород, ННГАСУ, 2015. с. 163-169.
3. Захарова С.Г. Factorial approach to population life quality management *International Journal of Professional Science*. 2017. №1. С.33-40
4. Захарова С.Г., Борисов С.А. Оценка условий формирования среднего класса в России с позиции факторной модели управления качеством жизни населения// Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. Социальные науки, №1, 2018. - С.15-25
5. Захарова С.Г., Банин М.А. Конкурентные преимущества как внутренние ресурсы муниципального района Современная конкуренция. 2015. Т. 9. №6 (54). С.116-128
6. Борисов С.А. Государственная поддержка отечественных информационных технологий//Креативная экономика. – М.:2013, №1(83), С. 21-29
7. Доклад Министерства экономического развития о результатах мониторинга применения Федерального закона от 5 апреля 2013 года N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" за I-III кварталы 2016 года. [Текст]// Техэксперт. [Электронный ресурс].URL: <http://docs.cntd.ru/document/420380566> (Дата обращения: 16.01.2018)
8. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: . http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/-2014. (Дата обращения: 16.01.2018)

УДК 334.021

Тополева Т.Н. Формирование государственной политики управления промышленными кластерами

The formation of a state policy for the management of industrial clusters

Тополева Татьяна Николаевна

Кандидат экономических наук, научный сотрудник Удмуртского
филиала Института Экономики Уральского отделения РАН

Topoleva Tatyana Nikolaevna

Candidate of economics, research associate, Udmurt Affiliate of IE,
RAS Ural Branch

Аннотация. В статье исследованы различные аспекты формирования кластеров в России и в зарубежных странах, особенности государственного регулирования промышленных кластеров на современном этапе. Рассмотрены сложившиеся теоретические подходы к данной проблематике, взгляды научного сообщества в контексте политики управления кластерами. Дается оценка применения широко используемых в международной практике моделей формирования кластеров.

Ключевые слова: государственная политика, кластер, организационная структура, планирование, стратегия, эффективность.

Abstract. The article reviews some features of cluster formation in Russia and abroad, specificities of the state regulation of the industrial clusters at the present stage. Considers theoretical approaches to this problems, different opinion about the cluster management policy. The application of the cluster formation models widely used all over the world is assessed.

Keywords: state policy, cluster, organization structure, planning, strategy, efficiency.

Статья подготовлена в соответствии с Программой ФНИ государственных академий наук на 2013-2020 гг. по теме №0404-2015-0018 в ИСГЗ ФАНО «Исследование особенностей интеграционных процессов в экономике предприятий машиностроения».

В экономической литературе продолжается дискуссия о роли государства в развитии кластерных инициатив, которая во многом тождественна спорам о роли и месте государства в процессах регулирования экономики. Происходящие в последние десятилетия изменения, связанные с тенденциями интеграции отечественных промышленных предприятий, характеризуют все большую их нацеленность на концентрацию производственных и финансовых ресурсов, стремление повысить экономическую эффективность деятельности, в том числе, за счет вхождения в кластерные структуры. Интеграционные процессы происходят на фоне довольно длительного отсутствия у государства возможностей финансирования масштабных проектов в промышленном комплексе. Эти условия объективно способствуют актуализации исследований

проблем формирования эффективной государственной политики управления кластерами, особенно в вопросах границ и степени государственного вмешательства, что, несомненно, требует ситуационного подхода и анализа механизмов функционирования кластера в каждом конкретном случае.

Целью настоящего исследования является обоснование роли государства в формировании и развитии кластеров, анализ методологических и практических аспектов государственной политики управления промышленными кластерами. В процессе исследования автором использованы общенаучные методы, такие как: анализ, обобщение, идентификация, сравнение, метод типологии.

Зачастую рыночный механизм дает определенный «провал» в своей работе, и вмешательство государства в кластерную политику в этом случае представляется весьма обоснованным. Исследования эффективности функционирования отдельных кластеров свидетельствуют о том, что предприятия, входящие в кластеры, не используют в полной мере возможности, предоставляемые им подобными рыночными «провалами».

Государственная политика поддержки кластеров также может являться примером неэффективного использования ресурсного потенциала. Так, например, анализ временных рядов экономического роста и производительности труда в Японии продемонстрировал отрицательную корреляцию между расширением кластера и оказываемой ему государственной поддержкой. Кроме того, анализ данных о темпах роста 40 индустриальных кластеров в странах Западной Европы также показал низкую степень корреляции между анализируемыми показателями объемов государственного финансирования и темпами развития кластеров. Противоположными результатами характеризуется исследование влияния государственных инвестиций на развитие кластеров в зависимости от этапа их становления в Малайзии и ряде других стран [11; 13].

В целом, результаты ряда независимых исследований привели к выводу о том, что государственная политика на начальном этапе становления и развития кластеров оказывает на данный процесс самое благоприятное влияние.

Ошибочные или оппортунистические критерии отбора предприятий-участников кластеров могут являться теми причинами, которые и приводят к «провалам» в области государственной политики их поддержки. Менеджеры, принимающие решения, по разным причинам могут отбирать заведомо неэффективные предприятия, которые неспособны конструктивно участвовать в цепочке создания конкурентоспособной продукции. Доводом к данному утверждению являются исследования производительности некоторых японских предприятий-участников кластеров, анализ алгоритмов принятия решений по отбору участников промышленных кластеров европейскими правительствами, оценку причин неудач формирования бразильского промышленного кластера по добыче изумрудов, малазийского кластера «Киберджайзия».

В качестве примера из российской практики можно отметить создание инновационных кластеров, реализованных по принципу Силиконовой долины. При реализации проекта «Сколково» государственные

инвестиции были направлены в ряд программ сомнительной эффективности, что в дальнейшем отразилось на работе кластера негативным образом. Успех Силиконовой долины в США, с одной стороны, способствовал повсеместному копированию подобных структур во многих странах мира, а с другой – далеко не все кластеры добились организационных и производственных успехов в развитии. «Слепое» копирование породило целый ряд неэффективных структур и также несколько сгладило их специализацию, т.к. предпочтение отдавалось в основном развитию IT технологий [3].

В исследованиях М. Дельгадо и М. Портера причиной государственных «провалов» в управлении кластерами обозначен, кроме всего прочего, конфликт интересов региональной и кластерной политики [12]. Неэффективность чрезмерного государственного вмешательства в деятельность кластеров может вызвать эффект вытеснения государственных инвестиций частными. Еще одним аспектом риска государственной стратегии развития кластеров называют чрезмерную специализацию, в результате которой происходит отсеивание множества перспективных технологий, которые не формируются с узкой направленностью концепции кластера, но являются перспективными и прибыльными.

Аналогичным подходом к выявлению и устранению проблем развития экономики является модель «диагностики роста», предложенная Д. Родриком и Р. Хаусманом. Суть подхода заключается в выявлении факторов, ограничивающих экономический рост, алгоритм идентификации факторов построен на декомпозиции процесса экономического роста на отдельные составляющие.

Следует отметить, что организационная структура реализации государственной кластерной политики является схожей во многих странах. Ответственным за реализацию кластерной политики, как правило, является министерство, которое опирается на агентства, ориентированные на выполнение конкретных задач и программ развития. Такие организационные структуры сложились в США, Франции, Японии, Испании и России [5]. Наличие неопределенности в методологическом обеспечении процесса оценки деятельности кластеров также характерны для большинства стран. Несовершенство методов оценки зачастую не позволяет оценить эффективность функционирования кластеров на достаточном уровне, выявить стратегические проблемы развития и перспективы роста.

Сформировались два концептуальных подхода к идентификации кластеров. Первый основывается на определении участников кластера исходя из наличия крупного предприятия-лидера, вокруг которого концентрируются остальные предприятия, стремящиеся получить выгоду от сотрудничества с лидером. Второй подход характеризуется большей директивностью, и идентификация кластера основывается на географической локализации отраслевого комплекса и постепенном наполнении его предприятиями-участниками [1,2].

Для отечественной практики более близок второй подход. Исследованием проблем формирования кластеров «сверху-вниз» занимались такие российские ученые, как: Аганбегян А.Г., Гранберг А.Г., Панченко А.И. и др.

Наиболее широко применяемым на практике является метод идентификации и анализа кластеров М. Портера, который предложил диагностировать кластеры с учетом особенностей их экспортного потенциала [12]. Применение метода М. Портера в российских условиях не представляется корректным, поскольку подход основан на потенциале экспортируемой продукции, а ключевой особенностью экономики России является преобладание в экспорте ресурсных товаров и технологических товаров - в импорте. Поэтому, в случае адаптации подхода М. Портера на российскую действительность, выводы будут сводиться к необходимости формирования экспортноориентированных кластеров, в то время как отечественная экономика нуждается в технологических инновациях и нацелена в перспективе именно на это. В частности, Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. содержит важный аспект: «новая волна технологических изменений в мире, обесценивающая многие традиционные факторы роста, а также исчерпание собственных источников природных ресурсов, способствуют переходу российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития» [4].

Альтернативным методом идентификации и анализа кластеров является метод, предложенный Марковой В.М. и Марковым А.С., основанный на исследовании связей по данным межотраслевого баланса. Преимуществом данного метода является адаптивность к российским условиям, а недостатком – ретроспективность подхода и отсутствие корректировки с учетом механизма реального функционирования экономики и ее перспективных потребностей [5].

В настоящее время система государственного планирования в российской экономике вышла на новый этап. Правительством РФ разработана долгосрочная стратегия развития экономики, также подготовлены стратегии развития отдельных отраслей и регионов [8; 10]. Ставка в стратегических документах сделана на точечное развитие территорий с учетом промышленной концентрации. Опыт внедрения точечных стратегий, к сожалению, демонстрирует довольно большой процент неудач. Причиной неэффективности стратегий является, главным образом, направление экономических ресурсов в некачественно отобранные проекты, которые в результате не дают синергетического эффекта от функционирования кластеров, и в результате происходит транзит финансовых, трудовых и других видов ресурсов из одних секторов экономики в другие без достижения существенных конкурентных преимуществ [7; 9]. Таким образом, основными проблемами при имплементации кластерных стратегий в прикладную экономику является несовершенная система отбора проектов кластеров и слабость механизма кооперации между предприятиями-участниками.

Описанные проблемы развития системы планирования российской экономики были отмечены в трудах В.М. Полтеровича. В качестве решения он предлагает применение многоуровневой системы индикативного планирования, в которой будут активно использоваться такие институциональные единицы как региональные агентства экономического развития [6]. Система призвана скоординировать действия государства, частного бизнеса и институтов гражданского общества при реализации масштабных проектов модернизации национальной экономики.

Мировой опыт развития кластеров в целом указывает на то, что примеры успешного функционирования кластерных структур в большинстве своем связаны с целенаправленной и системной государственной политикой в данном направлении. Решением проблемы эффективности кластеров в России может стать включение в государственную политику не только системы планирования, но и создание особой институциональной среды, поддерживающей инновационные начинания, которая предполагает поддержание благоприятного инвестиционного климата и эффективную защиту прав собственности.

Библиографический список

1. Гребенкин И.В., Боткин И.О. Оценка региональных кластеров в машиностроении // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. – 2017. – Т27. – №4. – С. 14-22.
2. Гребенкин И.В. Инновационные кластеры в российской экономике: есть ли перспективы? // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. – 2013. – Вып.1. – С. 29-32.
3. Киварина М.В. Государство и бизнес: эволюция форм взаимодействия // Государственно-частное партнерство. – 2014. Т1. - №1(1). – С. 57-72.
4. Киварина М.В. Корпоративное гражданство: современный способ ведения бизнеса // Российское предпринимательство. – 2016. Т. 17. - №19. – С. 2485-2494.
5. Марков А.С., Маркова В.М. Выявление эталонных кластеров: методические вопросы и практическое приложение к отечественной промышленности // Вестник НГУ. Серия Социально-экономические науки. – 2012. – Т 12. - №1. – С.95-108.
6. Региональная экономика в условиях ВТО: монография. Под ред. проф. О.И. Боткина. Екатеринбург. Изд-во: Институт экономики Уральского отделения РАН. – 2013. – 158 с.
7. Стратегия социально-экономического развития России до 2020 г. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://2020strategy.ru/>
8. Тополева Т.Н. Удмуртский машиностроительный кластер – перспективы сотрудничества предприятий // Экономические исследования и разработки. - 2017. - №8. – С.147-156.
9. Тополева Т.Н. Реализация кластерной стратегии в регионе. В сборнике «Технологии, инновации и предпринимательство» сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической междисциплинарной конференции. НОО «Профессиональная наука» -2017. – С. 147-158.
10. Тополева Т.Н. Устойчивое развитие машиностроительного комплекса в конкурентной среде// Экономические исследования и разработки. - 2018. - №2. – С. 78-85.
11. Nishimura J., Okamuro H. Subsidy and networking: the effects of direct and indirect support programs of the cluster policy // Research Policy. – 2011.
12. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. – New York: Free presss, - 1990. – 855 p.
13. Richardson Ch., Yamin M., Sinkoviks R. Policy-driven clusters, interfirm interactions and firm internalization: some insights from Malaysia's Super Corridor. – 2012.

УДК 330.131.7

Требушевский М.Д. Обзор теоретических подходов к определению сущности и классификации предпринимательского риска

Требушевский Марк Денисович,

студент-бакалавр,

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»,

Научный руководитель: **Волошин Андрей Владимирович**

доцент кафедры Торгового дела и маркетинга,

Сибирский федеральный университет,

Trebushevskiy Mark Denisovich,

The student-bachelor,

Siberian Federal University

Scientific adviser: Voloshin A.V., Associate Professor of the Department of Trade and Marketing,
Siberian Federal University

Аннотация. В данной статье автор проводит исследование различных теоретических подходов к сущности и классификации предпринимательских рисков. Предложенное автором определение предпринимательского риска позволяет более конкретно определить его сущность, а систематизированная классификация может быть использована в качестве инструмента его идентификации.

Ключевые слова: риск, предпринимательский риск, классификация предпринимательских рисков, экономика, предпринимательство.

Abstract. In the article, the author conducts research of various theoretical approaches to the essence and classification of entrepreneurial risks. The definition of entrepreneurial risk, which was offered by the author, make possible to define its essence more specifically, and the systemized classification can later be used as a tool for identification of entrepreneurial risks.

Keywords: risk, entrepreneurial risk, classification of entrepreneurial risks, economics, entrepreneurship.

Одним из важнейших и неизбежных элементов предпринимательской деятельности, которая ориентирована на достижение результата в условиях действия множества факторов и требующая принятия решений для получения ожидаемой эффективности, является предпринимательский риск. Слово «риск» этимологически испано-португальского происхождения и в буквальном переводе обозначает «подводная скала», что можно рассматривать, как «скрытая опасность». В абсолютно любой сфере деятельности риск может пониматься как экономическая категория, которая отражает возможность возникновения неблагоприятной ситуации за которой могут последовать непредвиденные расходы и убытки.

Существует объективная причина возникновения рисков при осуществлении предпринимательской деятельности, так как заблаговременно нельзя учесть какое-либо влияние всех разнонаправленных факторов на финальные результаты деятельности организации, а в ходе реализации намеченной деятельности множество факторов могут непредсказуемо изменяться. Ввиду этого предприниматель может нести какие-либо потери на всех стадиях жизненного цикла продукции и предприятия [1, С. 305].

В современное время существует множество определений предпринимательского риска. Е.Г. Князева, Н.Ю. Ситникова, И. П. Хоминич, И. В. Пещанская, В.С. Белых, Н. А. Сафронов, Ю.И. Сигидов [2, 3, 4, 5, 6, 7] и другие авторы современники трактуют данное понятие по-разному.

Н. А. Сафронов [6, С. 378] определяет риск в предпринимательской деятельности как вероятность того, что некое предприятие понесет убытки (потери), если планируемое мероприятие (решение) не осуществится, или, если будут допущены какие-либо просчеты или же ошибки при непосредственном принятии управленческих решений.

Точка зрения Ю. И. Сигидова на счёт определения предпринимательского риска в некоторых моментах отличается от формулировки Н. А. Сафронова, так как Ю. И. Сигидов определяет данную экономическую категорию как вероятность каких-либо убытков от предпринимательской деятельности из-за непосредственного нарушения своих обязательств контрагентами, с которыми работает предприниматель, или изменения условий данной деятельности ввиду независящих от предпринимателя обстоятельств, в том числе возможность недополучения ожидаемого дохода [7, С. 172].

Е.Г. Князева [2, С. 3] трактует предпринимательский риск как непосредственную совокупность опасностей с вероятностью наступления некоего неблагоприятного события для хозяйствующего субъекта, с возможностью и непредсказуемостью финансовых затрат или потерь.

Определение предпринимательского риска Н.Ю. Ситниковой [3, С. 10] в некоторых местах сопрягается с трактовкой Е.Г. Князевой и характеризуется как вероятность наступления негативных событий, которые могут повлечь за собой нанесение ущерба, ухудшение финансового положения или же могут привести к уменьшению дохода.

И. П. Хоминич и И. В. Пещанская [4, С. 13] в своём учебнике дают трактовку предпринимательского риска, как экономической категории, которая представляет собой некую возможность совершения событий, которые могут повлечь за собой три следующих экономических результата: отрицательный (ущерб, расходы), нулевой и положительный (выгода, доход).

Проводя параллель с предыдущими авторами следует также выделить В.С. Белых [5, С. 21] определение предпринимательского риска которого, в основном сопрягается с И. П. Хоминич и И. В. Пещанской и трактуется как потенциальная возможность наступления или ненаступления каких-либо событий или их совокупности, которые могут повлечь за собой негативные имущественные последствия для предпринимателя по независящим от него обстоятельствам (событиям). Такой тип риска может также выражаться и в неполучении дохода, в возникших расходах, в свертывании производства услуг и каких-либо товаров, в утрате деловой репутации и клиентуры и др.

По мнению Д. Н. Ермолаева [8, С. 113] под предпринимательским риском следует понимать некоторую возможность недостижения цели, которая стоит перед хозяйствующим субъектом. Данное определение предпринимательских рисков в большинстве своём согласуется с трактовкой Е.Г. Князевой.

Э. В. Минько и А. Э. Минько в противовес точке зрения Д. Н. Ермолаева определяют предпринимательский риск более полно, а именно как экономическую категорию, которая отражает возможность возникновения какой-либо неблагоприятной ситуации или неудачного исхода финансовой производственно-хозяйственной и инновационной деятельности [1, С. 305].

Черепкова Т. Н., определение которой согласуется с точкой зрения Н. А. Сафронова, но в тоже время противоречит определению Ю. И. Сигидова, считает, что предпринимательский риск наиболее верно следует охарактеризовать как возможную опасность материальных или иных потерь, которые могут наступить в результате непосредственного осуществления выбранного рискованного решения [9, С. 8].

Лапуста М.Г. считает, что предпринимательский риск следует охарактеризовать как экономическую категорию, которая количественно и качественно может выражаться в неопределенности исхода намеченной предпринимательской деятельности, отражающая степень неуспеха и/или успеха конкретной деятельности предпринимателя в сравнении с заранее планируемыми результатами [10, С. 496].

Обобщая все вышеперечисленные трактовки, автор определяет предпринимательский риск, как вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в ходе наступления или ненаступления каких-либо независящих от предпринимателя событий (обстоятельств) связанных с изменениями различных условий предпринимательской деятельности.

Вопрос классификации предпринимательских рисков рассматривало множество авторов, которые специализируются в области написания работ на соответствующую тему, а именно такие авторы как В.М. Гранатуров, Т.Н. Черепкова, М.Г. Лапуста, Д.И. Валигурский [9, 10, 11, 12] и др.

В.М. Гранатуров рассматривал классификацию предпринимательских рисков с позиций таких укрупненных признаков как: политический и экономический, а также внешний и внутренний [11, С. 22].

М.Г. Лапуста в противовес В.М. Гранатурову предлагает классифицировать предпринимательские риски при помощи более широкого спектра признаков, а именно посредством таких признаков как: возможность страхования, возможность диверсификации, в зависимости от этапа решения проблемы, ожидаемый результат, длительность воздействия во времени, сфера возникновения, масштаб проявления, степень допустимости, природа возникновения и степень обоснованности [10, С. 497].

Т.Н. Черепкова классифицируя предпринимательские риски придерживается как позиции В.М. Гранатурова, так и мнения М.Г. Лапусты, так как она выделяет следующие признаки для классификации предпринимательских рисков: сфера деятельности компании, характер менеджменты, степень опасности, возможность предвидения, уровень допустимости риска [9, С. 9].

Необходимо также выделить классификацию предпринимательских рисков Д.И. Валигурского, который частично соглашаясь с классификацией предпринимательских рисков М.Г. Лапусты, считает нужным выделить такие признаки для классификации предпринимательских рисков как: возможность страхования, по

определяемому результату, длительность воздействия во времени, сфера возникновения, степень допустимости, уровень принятия решения и степень правомерности [12, С. 278].

Анализ теоретических подходов к классификации предпринимательских рисков позволил автору обобщить существующие исследования и предложить их последующую группировку (таблица 1).

Таблица 1

Классификация предпринимательских рисков [11, С. 22; 10, С. 497; 9, С. 9; 12, С. 278]

№ п/п	Признак	Разновидности признака	Описание признака
1	По возможности страхования	Страхуемый	Некоторые виды риска, такие как риск утраты имущества, последствий пожара, каких-либо аварий, несчастные случаи, которые могут произойти с работниками и др., могут быть застрахованы. Именно данные предпринимательские риски составляют группу по признаку возможности страхования.
		Нестрахуемый	
2	По возможности диверсификации	Систематический	Под диверсификацией в предпринимательский деятельности понимается выход на какие-либо новые рынки с принципиально новыми товарами с целью развития своей предпринимательской деятельности и повышения гарантий получения прибыли за счет непосредственного распределения предпринимательских рисков между различными сферами предпринимательской деятельности
		Несистематический	
3	В зависимости от этапа решения проблемы	В области принятия решения	В зависимости от этапа решения проблем следует выделять риски в области принятия решений и в сфере их реализации. Основное различие между данными видами рисков состоит в том, что на этапе принятия решения, когда оно только прорабатывается, возможно внести некоторые изменения и исправить положение, когда на стадии осуществления решений в области предпринимательской деятельности гораздо труднее что-либо существенно изменить.
		В области реализации решения	
4	По природе возникновения	Хозяйственный	Данный признак классификации подразделяет риски относительно природы его возникновения, а именно относительно того, что является источником (причиной) риска в той или иной ситуации.
		Связанный с личностью предпринимателя	
		Связанный с недо-статком информации	
5	По масштабам проявления	Глобальный (макроэкономический)	Признак классификации, разделяющий риски по масштабам проявления, отражает то, в каких пределах активен риск, а именно он может быть активен как в границах организации, так и в пределах страны.
		Локальный	
6	По сфере возникновения	Внешний	По сфере возникновения предпринимательские риски разделяются как на внешние, так и на внутренние. К внешним относятся риски, которые непосредственно не связаны с деятельностью предпринимателя. Источником внутренних рисков является сама предпринимательская организация
		Внутренний	

№ п/п	Признак	Разновидности признака	Описание признака
7	По длительности воздействия во времени	Временные	С точки зрения длительности воздействия во времени предпринимательские риски могут быть разделены на временные и постоянные. К группе временных относят те риски, которые угрожают предпринимателю в течение известного периода времени, когда в случае постоянных рисков к ним относят те, которые непрерывно (постоянно) угрожают предпринимательской деятельности.
		Постоянные	
8	По ожидаемым результатам	Спекулятивный (динамические)	По ожидаемым результатам выделяют спекулятивные и обычные предпринимательские риски. Спекулятивный предпринимательский риск понимается как возможность получения прибыли или убытка, например, от покупки и/или продажи ценных бумаг. Обычный предпринимательский риск рассчитан только на «проигрыш» предпринимателя и может быть классифицирован по виду потери: личный риск, имущественный риск и риск, непосредственно связанный с ответственностью за действия организации.
		Обычный (статистические)	
9	По степени обоснованности	Правомерный	Данный признак подразделяет предпринимательские риски по принципу правомерности, а именно, что граница правомерности в разных видах предпринимательской деятельности, в разных секторах экономики различна. Так, к примеру, в атомной энергетике риск вообще не допускается, т.е. неправомерен, т.к. потери при какой-либо ошибке будут чрезвычайно велики.
		Неправомерный	
10	По степени допустимости	Допустимый	По степени допустимости предпринимательского риска с точки зрения предотвращения полного краха организации предпринимателя выделяют допустимый (угроза неполной потери прибыли от осуществления/неосуществления определенного проекта), критический (потеря не только возможной прибыли, но и недополучение предполагаемой выручки) и катастрофический (приводит организацию к банкротству) виды риска.
		Критический	
		Катастрофический	
11	По характеру менеджмента	Стратегический	В данном случае идёт градация предпринимательских рисков по характеру менеджмента, а именно, в зависимости от того, какой вид управления выбрал менеджер.
		Тактический	
		Оперативный	
12	По возможности прогнозирования	Прогнозируемый	Подразделение предпринимательских рисков по возможности прогнозирования происходит в том случае, когда их или возможно предвидеть заранее, или нет.
		Непрогнозируемый	
13	По сфере деятельности организации	Финансовый	Классификация предпринимательских рисков по сфере деятельности организации подразделяет риски в зависимости от спецификации деятельности того или иного предпринимателя.
		Коммерческий	
		Производственный	
		Политический	

№ п/п	Признак	Разновидности признака	Описание признака
		Социальный	
		Экономический	
		Экологический	

Представленная в таблице 1 классификация в дальнейшем может быть использована в качестве инструмента идентификации предпринимательского риска, что позволит разработать программу снижения его влияния на результаты конечной деятельности субъекта хозяйствования.

Обобщение существующих теоретических подходов к определению сущности и видов предпринимательского риска позволило автору исследования предложить его определение и вариант классификации.

Библиографический список

1. Минько, Э. В. Основы коммерции: Учебное пособие [Текст]/ Э. В. Минько, А. Э. Минько. — СПб.: Питер, 2013. — 336 с.
2. Страхование: учеб. пособ. [Текст] / Е.Г. Князева, А.В. Головченко, В.Е. Заборовский, Н.Ю. Исакова, А.В. Козлов, Е.В. Кукина, Н.Н. Мокеева, Р.Ю. Луговцов, Е.А. Разумовская, Л.И. Юзвович. Под общ. ред. Е.Г. Князевой. - Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2013. -120с.
3. Ситникова, Н. Ю. Кредитные риски в системе финансового риск-менеджмента: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 [Текст] / Н.Ю. Ситникова [Место защиты: Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова]. М., 2004. - 170 с.
4. Управление финансовыми рисками: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры [Текст] / И. П. Хоминич, И. В. Пещанская. - М.: Изд-во Юрайт, 2016. -345с.
5. Бельх, В.С. Предпринимательское право России: учебник [Текст] / В. С. Бельх, Г.Э. Берсункаев, С.И. Виниченко.- М.: Проспект, 2014. – 640 с.;
6. Сафронов, Н.А. Экономика организации (предприятия): учебник [Текст] / Н.А. Сафронов. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 256 с.
7. Сигидов, Ю.И. Бухгалтерское дело: учеб. пособие [Текст] / Ю. И. Сигидов, А. И. Трубилин, М.С. Рыбьянцева, Г.Н. Ясменко, И. А. Заболотная, О. М. Игнатова. – Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. – 540 с.
8. Ермолаев, Д.Н. Место рисков контрагентов в системе предпринимательских рисков [Текст] / Д.Н. Ермолаев // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2011. – № 11-2. – с. 113-119.

9. Черепкова, Т. Н. Управление предпринимательскими рисками: учеб. пособие [Текст] / Т. Н. Черепкова. - Новосибирск: РАНХиГС, Сиб. ин-т упр. - Изд-во СибАГС, 2015. — 139 с.
10. Лапуста М.Г. Предпринимательство: учебник [Текст]. — М.: ИНФРА-М, 2008. – 608 с.
11. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие [Текст]. — Москва: «Дело и сервис», 2002. - 154 с.
12. Организация предпринимательской деятельности: учебник [Текст] / Д. И. Валигурский. - М.: Изд-во «Дашков и Ко», 2012. - 520 с.
13. Терещенко, Н.Н. Доходы и прибыль предприятия торговли: монография [Текст]/ Н.Н. Терещенко, Ю.Ю. Суслова.- Красноярск: Краснояр. гос. торгово-экон. ин-т, 2004.- 270с.
14. Подачина, Л.И. Современные подходы к классификации и оценке услуг, влияющих на параметры качества жизни [Текст] / Л.И. Подачина, Ю.Ю. Суслова // Проблемы современной экономики.- 2012.- № 4.- С. 347-351.
15. Суслова, Ю.Ю. Анализ рынка потребительских товаров [Текст] / Ю.Ю. Суслова.- Красноярск: Красноярский государственный торгово-экономический институт, 2001.- 108с.
16. Шестов, С.Н. Конкурентоспособность региона как предмет исследования экономической науки [Текст] / С.Н. Шестов, А.В. Волошин // Труд и социальные отношения.- 2016.- №5.- С. 27-36.
17. Александров, Ю.Л. Обзор методических подходов к оценке конкурентоспособности организаций: сборник науч. трудов / Ю.Л. Александров, А.В. Волошин// Финансы, учет и менеджмент: теоретические и практические разработки, 2017.- С. 401-419
18. Волошин, А.В. Особенности формирования конкурентоспособности организаций на рынке образовательных услуг высшего образования: сборник науч. трудов [Текст] / А.В. Волошин // Проблемы развития социальной сферы в России и за рубежом, 2017.- С. 250-266.

Экономическая безопасность

УДК 339.9

Воронков А.Н. Влияние экономических кризисов на экономическую безопасность России

The impact of economic crises on the economic security of Russia

Воронков Андрей Николаевич

доктор экономических наук, профессор

Нижегородская академия МВД России

г. Нижний Новгород, Россия

Voronkov Andrey N.

doctor of economic Sciences, Professor

Nizhny Novgorod Academy of the MIA of Russia

Nizhny Novgorod, Russia

Аннотация. Цель исследования: определение факторов и степени влияния экономического кризиса на экономическую безопасность России. В процессе исследования использовались: анализ экономической информации, обработка статистических данных, методы сравнения и др. Проанализировано влияние кризиса на такие показатели экономической безопасности как: индекс физического объема ВВП; доля инвестиций в основной капитал в ВВП; индекс промышленного производства; уровень инфляции; коэффициент напряженности на рынке труда и др. Основные результаты: определены факторы влияния экономического кризиса на экономическую безопасность, к которым относятся: снижение индексов на российском фондовом рынке, снижение котировок внутренних ценных бумаг, кредитный кризис, ослабление рубля, инфляция, спад и сокращение производства, безработица; определена степень влияния экономического кризиса на экономическую безопасность России при которой она, интегрированная в мировую экономику, не сможет дистанцироваться от мирового кризиса и будет испытывать его влияние.

Ключевые слова: безработица, инвестиции, инфляция, показатели, промышленное производство, экономический кризис, экономическая безопасность.

Abstract. The purpose of the study: to determine the factors and the degree of influence of the economic crisis on the economic security of Russia. In the course of the research the following factors were used: economic information analysis, statistical data processing, comparison methods, etc. the impact of the crisis On economic security indicators such as: the index of GDP physical volume; the share of fixed investment in GDP; the index of industrial production; the level of inflation; the coefficient of tension in the labor market, etc. the Main results: the factors of the economic crisis impact on economic security, which include: the index decline in the Russian stock market, the price reduction of domestic securities, the credit crisis, the ruble weakening, and other factors. inflation, decline and reduction of production, unemployment; determined the degree of influence of the economic crisis on the economic security of Russia in which it is integrated into the world economy will not be able to distance itself from the world

Keywords: unemployment, investments, inflation, indicators, industrial production, economic crisis, economic security.

На 48-м Всемирном экономическом форуме 23 января 2018 г. в Давосе (Швейцария) отмечалось, что восстановление роста мировой экономики носит циклический характер. К тому же всем хорошо известно, что и кризисы тоже носят циклический характер. Н.Д. Кондратьев первым установил, что развитие мировой экономики осуществляется неравномерно и связано с определенными фазами большого цикла (см. таблицу 1).

Таблица 1

Периодизация длинных волн по Д.Н. Кондратьеву [8; с. 246]

Циклы	Фазы цикла	Начало	Конец
1-й	Повышательная	1787-92	1810-17
	Понижательная	1810-17	1844-51
2-й	Повышательная	1844-51	1870-75
	Понижательная	1870-75	1890-96
3-й	Повышательная	1890-96	1914-20
	Понижательная	1920	1940
4-й	Повышательная	конец 1940-х	начало 1970-х
	Понижательная	с начала 1970-х	сер. 1980-х
5-й	Повышательная	начало 1990-х	первое десятилетие XXI в.
	Понижательная	-	-

Начало «большого» подъема Н.Д. Кондратьев связывал с массовым внедрением в производство новых технологий, с вовлечением новых стран в мировое хозяйство. При этом общая картина подъема вырисовывалась следующим образом: внедрение технических нововведений идет параллельно с расширением инвестиционного процесса, который, в свою очередь, стимулирует производство и спрос, способствующий росту цен. В этот период безработица уменьшается, заработная плата и производительность труда растут. Эти процессы затрагивают всю экономику, изменяют стиль жизни людей [3].

В течение, примерно, двух десятилетий перед началом повышательной волны большого цикла наблюдается оживление в сфере технических изобретений. Перед началом и в самом начале повышательной волны наблюдается широкое применение этих изобретений, открытий, нововведений в сфере промышленной практики. Среди общей совокупности нововведений Н.Д. Кондратьев выделил важнейшие, назвав их «технологическими революциями» и связал их с определенными периодами длинных волн.

Сегодня в научной литературе вместо «технологической революции» чаще употребляется термин «технологический уклад».

Современные исследователи приводят немного отличающуюся от длинных волн Н.Д. Кондратьева периодизацию длинных волн, тем не менее, похожую на нее (таблица 2). При этом «понижательные» волны обычно сопровождается особенно большим открытием новых технических изобретений, технологий.

Таблица 2

Современная периодизация длинных волн [13; с. 316]

Циклы	Фазы цикла	Начало	Конец
1-й	Повышательная	1793-1803	1803-12
	Понижательная	1812-25	1825-38
2-й	Повышательная	1838-58	1858-66
	Понижательная	1866-73	1873-85
3-й	Повышательная	1892-1903	1903-13
	Понижательная	1929-38	1940-45
4-й	Повышательная	1949-58	1958-66
	Понижательная	1966-74	1974-82
5-й	Повышательная	1991-98	2010-15
	Понижательная	2015-20	2020-26

За каждым «большим» подъемом следует довольно короткий период, когда экономика как бы готовится к предстоящему длительному спаду, но в то же время сохраняется видимость процветания: люди по-прежнему полны надежд, легко берут в долг. Поскольку реальная ситуация уже не та, происходит накопление задолженности, которое в любой момент грозит крахом. Это с неизбежностью и происходит, причем импульс может исходить от незначительного события. Накопившиеся ранее противоречия выходят наружу: обнаруживается избыток производственных мощностей, происходят массовые ликвидации предприятий, растет безработица, цены падают [4].

Сегодняшняя ситуация в мировой экономике чем-то напоминает ту, что представил и описал Н.Д. Кондратьев сто лет назад.

Настоящее исследование проводится с целью определения факторов и степени влияния экономического кризиса на экономическую безопасность России. Особенную актуальность тема приобрела после 5 февраля 2018 г., когда резко упали индексы мировых бирж на фоне обострения экономико-политической ситуации в стране и мире. Обвал американских фондовых площадок, потерявших за несколько суток до 7%, стал очередным финансовым вызовом и для России. Вслед за американскими фондовыми индексами, обрушились котировки российских акций: ММВБ и РТС упали почти на 2%. Миллиардер Карл Айкон назвал биржевой рынок «казино на стероидах». Он подчеркнул, что финансовые рынки не стабильны. Падение индексов мировых бирж это тот импульс, который может спровоцировать очередной кризис. К счастью, в этот раз кризиса не произошло, но где гарантия, что он не произойдет в ближайшем будущем.

Признаки экономического кризиса многообразны и неодинаковы в разных странах и в разные периоды, но его началом обычно служит сокращение инвестиций в основной капитал. За этим сокращением стоит падение производства, рост увольнений персонала, которое, в свою очередь, ведет к падению спроса на предметы потребления.

Начавшись в относительно небольшом числе отраслей, сокращение производства довольно быстро распространяется на большинство или даже на все отрасли. Экономический кризис во всех случаях характеризуется сокращением капиталовложений, выпуска продукции, усилением трудностей ее сбыта, затовариванием, массовыми увольнениями, ростом безработицы и сокращением занятости.

Несмотря на то, что экономический кризис является формой разрешения противоречий, при определенных условиях он может нести в себе существенную угрозу экономической безопасности государства. Это связано в первую очередь с тем, что кризис негативно влияет на некоторые показатели экономической безопасности. К таким показателям относятся: индекс физического объема ВВП; доля инвестиций в основной капитал в ВВП; индекс промышленного производства; уровень инфляции; коэффициент напряженности на рынке труда и др. [11; с. 11].

Для того чтобы выявить факторы влияния экономического кризиса на экономическую безопасность, необходимо проанализировать механизм самого кризиса через показатели экономической безопасности (таблица 3).

Таблица 3

Некоторые показатели экономической безопасности в 2008-2017 гг. *

Показатель	Годы									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Индекс физического объема ВВП, %	5,6	7,9	4,3	4,3	3,4	1,3	0,6	-3,9	-0,2	1,5
Индекс промышленного производства, %	100,6	89,3	107,3	105,0	103,4	100,4	101,7	96,6	101,1	101,0
Доля инвестиций в основной капитал в ВВП, %	21,2	20,3	20,6	20,3	20,8	20,8	19,7	17,8	20,4	25
Уровень инфляции, %	13,28	8,8	8,8	6,1	6,6	6,5	11,4	12,9	5,4	2,5
Коэффициент напряженности рынка труда, %	6,2	8,3	7,3	6,5	5,5	5,5	5,2	5,6	6	4,9
Отношение объема ЗВР РФ к объему импорта товаров и услуг, мес.	13,0	17,0	8,3	11,7	15,7	17,0	10,8	15,7	17,1	17,9
Внешний долг РФ, в т.ч. государственный	463,9	480,5	467,2	488,9	545,1	636,4	728,9	599,9	515,8	518,7
внешний долг, млрд долл. США	-	-	-	-	221,6	228,9	375,9	304,9	268,1	275,0

*- составлено автором по данным Росстата

Обвал фондового рынка. Мировой финансово-экономический кризис 2008 г., начавшийся в кредитной сфере США, спровоцировал массовую распродажу ценных бумаг на фондовых биржах. Произошло

резкое падение курсов ценных бумаг, значительное сокращение их эмиссии. Фондовый крах в США явился катализатором краха в других странах, связанных с экономикой США, породил всемирную рецессию. Дефицит ликвидности на мировом рынке капитала отразился и на российской экономике. Он спровоцировал снижение на российском фондовом рынке и снизил котировки внутренних ценных бумаг.

Первой российской жертвой экономического кризиса 2008 г. стал инвестиционный банк «КИТ Финанс», имеющий неисполненных обязательств по сделкам РЕПО по разным оценкам на сумму 6-10 млрд руб. За ним следуют «Связьбанк», «Собинбанк», «Глобэкс». От полного банкротства их спасает только продажа. Покупателями становятся РЖД и АЛРОСА, ВЭБ, структуры, приближенные к государству. Правительству пришлось прибегнуть к использованию золотовалютных резервов страны.

В момент кризиса, многие предприятия имеют значительную задолженность банкам, поставщикам оборудования, материалов. Поэтому, когда возникают трудности с реализацией произведенных товаров и вызванное ими сокращение поступлений денежного капитала, многие предприятия становятся несостоятельными должниками. Например, в Нижегородской области в 2008 г. возбуждалось около 170 процедур банкротства в отношении предприятий региона. Оказавшись банкротами, некоторые из них прекращали дело, другие получали новые кредиты или отсрочки платежей, но на весьма жестких условиях, прежде всего, в форме повышения процентной ставки. Многие предприниматели, попав в долговую петлю, стремились получить кредит на любых условиях, чтобы избежать банкротства. Это повлекло за собой резкое повышение процентных ставок. В России по официальным данным долги по иностранным кредитам составляли 700 млрд долл. США [9; с. 7].

Таким образом, кредитный кризис провоцирует спад производства и распространяется на реальный сектор экономики.

По мере того, как волна банкротств смывает значительную часть функционирующих капиталов и на поверхности удается удержаться тем, кто своевременно оплатил по векселям, спрос на ссудный капитал резко падает. Решающее значение здесь имеет сокращение производства товаров и услуг, и особенно – сокращение новых инвестиций в основной капитал.

Доля инвестиций в основной капитал в ВВП – это один из показателей экономической безопасности. По данным таблицы 3 видно, что в период кризиса 2014- 2015 гг. этот показатель был самым низким за последние десять лет и в 2015 г. составил 17,8%.

Другим показателем экономической безопасности является **уровень инфляции**. В целях ослабления лавины банкротств и стимулирования новых инвестиций, банки, принадлежащие государству, уже в начальный период кризиса снижают процентную ставку. Одновременно, оказывая финансовую поддержку частным коммерческим банкам, чем центральный банк значительно расширяет их кредитоспособность. Например, в 2015-2016 гг. для этого использовались финансы резервного фонда, который к началу 2018 г. был весь израсходован. В 2009 г. на поддержку финансового рынка правительство Российской Федерации

потратило 175 млрд руб. Эти мероприятия в определенной степени сняли остроту кредитных кризисов, но стали одной из причин возникновения и усиления во время кризиса инфляционных процессов, что способно было породить стагфляцию. Реальная инфляция в кризисные годы составила: в 2008 г. – 13,28%, в 2009 г. – 8,80%, в 2014 г. – 11,36%, в 2015 г. – 12,90%. Как видно из статистики (таблица 3), инфляция в 2014 г. возросла практически в два раза по сравнению с 2013 г., а в 2015 г. еще более усилилась. Несмотря на то, что в последние годы наблюдается тенденция к снижению темпов инфляции, однако в период кризиса Россия может столкнуться с ускорением темпов инфляции.

Следующий показатель состояния экономической безопасности **индекс промышленного производства**. Для кризиса характерен спад производства. Для того чтобы проанализировать динамику роста промышленности в России нужно привести показатели индекса за последние десять лет: в 2009 г. он составил 89,3%; в 2010 г. – 107,3%; в 2011 г. – 105%; в 2012 г. – 103,4%; в 2013 г. – 100,4%; в 2014 г. – 101,7%; в 2015 г. – 96,6%; в 2016 г. – 101,3%; в 2017 г. – 101,0%. Статистика показывает, что в период кризиса индекс промышленного производства падает, так было в 2009 г. и в 2015 г.

От сокращения производства больше всего страдают те отрасли промышленности, которые выпускают средства производства и потребительские товары длительного пользования и особенно уязвима строительная промышленность. Отрасли промышленности, связанные со строительством жилых домов и промышленных объектов, с тяжелым машиностроением, с производством сельскохозяйственных машин, автомобилей и т.п. испытывают серьезные трудности. Например, спад производства в Нижегородской области за 2008 г. составил около 5%. Наибольший спад производства был отмечен в металлургии и автомобилестроении.

Как следствие падения производства и инвестиционного спада должно было стать дальнейшее замедление экономического роста. Это отразилось на таком показателе экономической безопасности как **индекс физического объема ВВП**. После кризиса 2008 г. рост ВВП ушел в минус и составил – 7,9%, Аналогичная ситуация произошла и в кризис 2015 г. и 2016 г., падение ВВП соответственно составило -3,9% и -0,2%.

Следующим показателем состояния экономической безопасности является **коэффициент напряженности на рынке труда**. Этот показатель напрямую связан с привычным для нас термином – безработицей. Рост безработицы во время кризиса способствует повышению нормы прибыли за счет пересмотра норм выработки, снижения сдельных расценок или ограничении социальных расходов, которыми пользовался персонал до кризиса. Снижение издержек производства способствует сбыту продукции, расширению производства и выходу из кризиса. Безработица становится проблемой только тогда, когда она начинает превышать естественный уровень. По данным Росстата в октябре 2008 г. рост числа уволенных к октябрю 2007 г. увеличился на 8,7% или на 76 тыс. чел. К началу декабря 2008 г. потеряли работу более 1 млн чел. [2]. На конец 2008 г. в России было зарегистрировано 1 млн 700 тыс. безработных. [6; с. 6]. В январе

2017 г. безработица в России составляла 3,9 млн чел. (официально зарегистрировано 747 тыс. чел.) или 4,9% от трудоспособного населения.

Увольнения затронули, прежде всего, работников машиностроения, металлургии, химической промышленности, дорожного строительства, грузоперевозок. При этом констатируется, что работодатели не только увольняли персонал, но и применяли другие способы его сокращения. Речь идет о простоях по вине администрации, неполном рабочем дне и вынужденных отпусках. По данным министерства на 20 ноября 2008 г. подобные меры ощутили на себе более 81 тыс. работающих россиян [10; с. 27].

В Нижнем Новгороде по состоянию на 1 декабря 2008 г. уровень регистрируемой безработицы составил 0,58% (на 1 декабря 2007 г. было 0,59%). Основным критерием оценки массового высвобождения является показатель увольнения работников в процентном отношении к среднесписочной численности работающих в организации. Для Нижнего Новгорода этот показатель был 10%, для области – 3% [7].

Существенную роль в механизме кризиса играет динамика цен. В современных условиях, когда цены растут, несмотря на перепроизводство товаров, предполагается действие «инфляционного механизма» выхода из кризиса. Рост дороговизны влечет за собой увеличение издержек производства, как за счет постоянного капитала, так и за счет переменного капитала. Этот рост издержек производства зачастую оказывается более значительным, чем повышение цен. Для малого бизнеса он нередко оказывается губительным, а для крупных капиталов делает невыгодным эксплуатацию устаревшего, малоэффективного оборудования. В 2008 г. больше всего пострадал малый бизнес. Численность малых предприятий сократилась почти в 5 раз, с 1137,4 тыс. в 2007 г. до 282,7 тыс. в 2008 г.

Возможен и другой вариант динамики цен – их снижение. Падающие цены усиливают волну банкротств, ускоряют списание устаревшего и нерентабельного оборудования; более дешевые товары быстрее реализуются. В 2009 г. произошло незначительное снижение цен. Так недвижимость подешевела на 30%, шубы на 10%, бензин на 3%, автомобили на 10%, компьютерная техника на 5% [5].

Снижение розничных цен является основой для снижения заработной платы. Снижение заработной платы приводит к росту работников с заработной платой ниже величины прожиточного минимума.

Доля работников с заработной платой ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения – это ещё один из показателей экономической безопасности. Прожиточный минимум для трудоспособного населения в расчете на месяц по итогам 2009 г. был равен 4563 руб., МРОТ – 4300 руб. Зарплату ниже прожиточного минимума получали около 50% работников.

МРОТ, который за год повышен на 20%, остается ниже прожиточного минимума для взрослого трудоспособного человека – 10 678 руб. По данным Росстата, в 2016 г. зарплату ниже МРОТ получали 1,44% работников, а ниже прожиточного минимума – 10,4%, каждый десятый. Это меньше, чем в 2015 г. (12,45%), но больше, чем в 2014 и 2013 гг. (менее 10%) [1].

Другой показатель экономической безопасности это **отношение золотовалютных резервов Российской Федерации к объему импорта товаров и услуг**. По данным таблицы 3 видно, что этот показатель в период кризиса резко снижается. Наиболее низкие показатели были сразу после кризиса 2008 г. в 2010 г. – 6,3 и в период кризиса 2014 г. – 10,8 (таблица 3).

В период кризиса золотовалютные резервы начинают сокращаться. Так, золотовалютные резервы страны на 1 января 2008 г. составляли 488,386 млрд долл. США, наибольшего размера они достигли 8 августа и составили 598,1 млрд долл., а на 1 января 2009 г. уже составляли 427,08 млрд долл. [12]. То же самое произошло в 2014 г. и 2015 г. Золотовалютные резервы сократились с 509,6 млрд долл. США в 2014 г. до 385,5 млрд долл. США в 2015 г.

Еще один характерный показатель экономической безопасности – это **внешний долг Российской Федерации, в т. ч. государственный внешний долг**. После кризисного 2008 г. внешний долг вырос до 480,5 млрд долл. США. Во время кризиса 2014 г. также наблюдается увеличение государственного внешнего долга, он достиг 728,9 млрд долл. США. При этом возрос и государственный внешний долг до 375,9 млрд долл. США (см. таблицу 3).

В ходе проведенного исследования определены основные факторы влияния экономического кризиса на экономическую безопасность, к которым относятся: снижение индексов на российском фондовом рынке, снижение котировок внутренних ценных бумаг, кредитный кризис, ослабление рубля, инфляция, спад и сокращение производства, безработица, обнищание широких слоев населения. Определена степень влияния экономического кризиса на экономическую безопасность России. Учитывая, что нынешние кризисы носят глобальный характер, то Россия, интегрированная в мировую экономику, не сможет от него дистанцироваться и будет испытывать его влияние. При этом кризис будет существенно влиять на экономическую безопасность, затрагивая и ухудшая некоторые ее показатели. Установлено, что все показатели экономической безопасности, так или иначе, связаны между собой. Ухудшение одних показателей ведет к ухудшению других, создавая риски экономической безопасности. Для нейтрализации рисков экономической безопасности, необходимо начать со структурной перестройки экономики, перейти на инновационную модель экономики, модернизировать систему управления экономикой и снизить ряд налогов.

Библиографический список

1. Вылегжанина Е.В. Влияние современного экономического кризиса на экономику России // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 8 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/08/12360> (дата обращения: 12.01.2018).
2. Зюзев А. Генпрокуратура проследит за увольнениями и невыплатой зарплат // Комсомольская правда. 2008. 25 ноября.
3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры. М., 1925.

4. Кондратьев Д.Н. Мировое хозяйство и его конъюнктура во время и после войны. Вологда, 1922.
5. Лавров А., Беляков Е. Что подешевеет из-за мирового кризиса? // Комсомольская правда. 2008. 1 ноября.
6. Российская газета. 2008. 11 декабря. С. 6.
7. Российская газета. 2008. 4 декабря. С. 5.
8. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. М.: ИНФРА-М, 2008. 826 с.
9. Рыжков В. Нужны перемены, как в Америке // Совершенно секретно. 2008. № 12 (235). С. 7.
10. Служба занятости // Новое дело. 2008. 11 декабря. С. 27.
11. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: введена Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 г. № 209. С.11.
12. Харламов А.В. Инструменты стимулирования инновационного развития экономики в условиях кризиса // Экономика и управление. 2009. № 10. С. 26-29.
13. Экономическая теория: учебник для вузов / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. СПб.: СПбГУЭФ, 1997. 480 с.

УДК 33

Дабиев Д.Ф. Экономико-правовая характеристика уровня преступности в Туве: история и современные реалии Economic and legal characteristics of crime in Tuva: history and modern realities

Дабиев Д.Ф.,

кандидат экономических наук, заведующий лабораторией региональной экономики», Федеральное государственное
бюджетное учреждение

Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН

Dabiev D.F.,

Candidate of Science in Economics, Head of the Laboratory of Regional Economics ",
Federal State Budget Institution

Tuva Institute of Integrated Development of Natural Resources of the SB RAS

Аннотация. Показано, что характерной особенностью Тувы является относительно высокий уровень преступности, наблюдающийся с периода Советского Союза. Показано, что в период Тувинской народной республики скотокрадство было очень редким явлением. Увеличение краж скота приходится на военные годы, и это связано с социально-экономическими причинами военного периода. Сравнительный анализ уголовного законодательства показывает, что на протяжении 20-х годов развивалась политика ужесточения наказания за хищение скота. Сделан вывод, что важно выявить статистическую связь между ужесточением мер наказания, вероятностью наказания преступника и количеством преступлений в условиях Тувы. Для этого необходимы экономико-правовые исследования по данной тематике

Ключевые слова. Тува, Тувинская народная республика, преступность, статистика, скотокрадство, ужесточение, институционализм, регион.

Abstract. It is shown that a characteristic feature of Tuva is a relatively high crime rate observed since the Soviet Union. It is shown that in the period of the Tuva people's Republic cattle breeding was a very rare phenomenon. The increase in the theft of livestock falls on the war years, and this is due to the socio-economic causes of the war period. A comparative analysis of the criminal law shows that during the 20-ies the policy of toughening penalties for theft of livestock was developed. It is concluded that it is important to identify a statistical link between the tightening of penalties, the probability of punishment of the offender and the number of crimes in Tuva. This requires economic and legal research on this subject

Keywords. Tuva, People's Republic of Tannu Tuva, crime, statistics, bestiality, tightening, institutionalism, region.

К сожалению, характерной особенностью республики является относительно высокий уровень преступности, наблюдающийся с периода Советского Союза. Увеличение уровня преступности сказывается не только на развитии отдельных отраслей экономики, (например, высокий уровень скотокрадства в республике ограничивает развитие животноводства), но и снижает демографический потенциал республики: смертность населения от убийств в республике превышает среднероссийские показатели в 5 раз. При этом

следует заметить, что по показателю смертности населения от убийств на 100 тыс. населения Россия занимает первое место среди европейских стран¹.

Статистические данные показывают, что даже в 80-х годах по числу зарегистрированных преступлений на 100 тыс. населения республика занимала первое место по России (Табл.1).

Таблица 1

Число зарегистрированных преступлений
(на 100 тыс. человек населения)

	1985 ²	1990	1991	1992	1993	1995 ³	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2016 ⁴
Российская Федерация	989	1240	1462	1857	1885	1860	1777	1627	1758	2052	2028	2051	1756	1907	1473
Республика Тыва	1881	3163	3201	3655	3230	2713	2457	2242	2164	2403	2455	2852	2408	2951	3442
Место в России	1	1	1	1	3	7	14	11	23	29	21	7	7	4	1

Пик уровня преступности пришелся на начало 90-х годов в период межнациональных конфликтов, распада СССР и социально-политической дестабилизации общества. С 1993-98 годов наблюдается тенденция снижения уровня преступности в республике, в данный период по числу зарегистрированных преступлений на 100 тыс. населения республика занимала 3-29 позиции среди регионов России. После дефолта 98 года уровень преступности в республике начинает расти и по данным 2003 г. республика снова занимает лидирующие позиции по коэффициенту преступности. К сожалению, в период кризиса республика снова выходит на первое место по уровню преступности.

По видам преступлений скотокрадство является одной из самых актуальных проблем и считается одним из главных проблем, ограничивающих развитие сельского хозяйства республики. Скотокрадство наносит значительный урон сельскому хозяйству республики. С начала 90-х годов резко возросло количество преступлений, связанных с кражей скота. По данным 2005 года было зафиксировано 816 преступлений, связанных с кражей скота (Табл.2.). Уровень раскрываемости данных преступлений невысокий, около 17 %, что не сказывается на снижении количества преступлений.

¹ <http://biology.krc.karelia.ru/misc/atl/ra73d.htm>

² Российский статистический ежегодник. 1994. Статистический сборник/Госкомстат. – 1994: - 536 – 538 с.(799 с).

³ Регионы России. Социально-экономические показатели, 2004 г. Статистический сборник/Госкомстат. – 2004. – 327 с.

⁴ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 1402 с.

Таблица 2

Количество краж скота в период реформ по Республике Тыва⁵.

	1995 г	2000 г	2005 г
Всего краж скота по республике	855	990	816

Историческая справка. Интересно отметить, что в период Тувинской народной республики (1921-1944 гг.) в Туве скотокрадство было очень редким явлением. Увеличение краж скота приходится на военные годы, и это связано с социально-экономическими причинами военного периода.

Тувинские араты бескорыстно отправляли лошадей, овец, крупный рогатый скот на помощь Советскому Союзу в борьбе против фашистской Германии. Это сказалось на сокращении поголовья скота. Следует отметить, что скот для арата был основным источником доходов. На нем держалась экономика большего количества хозяйств. Экономику Тувы периода ТНР можно охарактеризовать как аграрно-животноводческую.

Значительное сокращение скота в годы войны привело к обеднению многих аратских хозяйств, что отразилось на резком увеличении преступлений, связанных с кражей скота.

Таблица 3

Количество краж скота в период ТНР

	1938 ⁶ г	1939 г	1941 ⁷ г	1942 г	1943 ⁸ г.
Всего краж скота по республике	28	17	228	419	318

По данным центрального государственного архива Республики Тыва в 1938 г. зафиксировано 28 преступлений, связанных с кражей скота, в 39 – 17. В 1941 г. данные виды преступлений увеличились на порядок – в 1941 г. – 228, в 1943 г. – 419 (Табл.3).

Сравнительный анализ уголовного законодательства показывает, что на протяжении 20-х годов развивалась политика ужесточения наказания за хищение скота.

Например, в 35 ст. “Закона о привлечении к судебной ответственности” 1924 г. сказано, что похищение верблюдов, лошадей или коров влечет за собой лишение свободы сроком на 1 год с возмещением угнанного

⁵ Данные МВД Республики Тыва.

⁶ Центральный государственный архив Республики Тыва.Ф.119.О.1.Д.9.Л.7.

⁷ Центральный государственный архив Республики Тыва.Ф.119.О.1. Д.37.Л.2.

⁸Центральный государственный архив Республики Тыва. Ф.119.О1.Д.36.Л.2.

скота, а при хищении мелкого рогатого скота – на 3 месяца⁹. В этом же году принимается первый Уголовный закон ТНР, в соответствии с которым карательные меры за похищение лошадей или другого крупного скота были ужесточены: так, ст. 131 гласит, что за похищение лошадей или другого крупного скота предусматривается лишение свободы от 2 до 7 лет, за хищение МРС – от 6 месяцев до 2 лет. При рецидиве данного преступления или похищении скота в сговоре предусматривалось лишение свободы от 3-х до 10 лет. Уголовное уложение ТНР 1930 г. несколько смягчило наказание за похищение скота – при похищении лошадей или другого крупного скота верхняя планка была снижена до 5 лет, а при более тяжких обстоятельствах данного преступления – до 8 лет¹⁰.

Примечательным фактом является то, что степень наказания кражи имущества в ТНР был значительно мягче по сравнению с кражей скота, так, кража имущества по Уголовному Закону 1924 наказывалась лишением свободы от 6 месяцев до 2-х лет, а Уголовным Уложением 1930 г. от 3-х месяцев до 3-х лет в зависимости от разных обстоятельств. Исключением являлась кража государственного имущества, впервые отделенная от других видов кражи, которая наказывалась лишением свободы до 10 лет, а при отягчающих обстоятельствах вплоть до расстрела. Укажем здесь, что законодатели ТНР в 1930 г. пытались провести более жесткие меры при краже скота, на что указывает проект Уголовного кодекса, где сказано, что в отношении организаторов похищения скота наказание может быть повышено вплоть до расстрела.

Таким образом, можно сделать вывод, что за похищение скота в ТНР применялись более суровые меры наказания, чем к другим видам краж. Это объясняется тем, что для кочевого хозяйства основным богатством был домашний скот, и поэтому положения уголовного законодательства частично основывались на обычаях тувинского народа, которые категорически запрещали воровство и скотокрадство. Вышеуказанные данные показывают, что в период ТНР основные причины увеличения скотокрадства были связаны с социально-экономическими причинами военного времени.

С 90-х годов в экономической теории исследуются проблемы преступности с экономической точки зрения. Основоположником экономического анализа права считаются Г. Калабрези, Р. Коуз, Г. Беккер, Р. Познер, А. Эрлих и др. Например, с точки зрения Г. Беккера, преступность является одной из профессий, которую осознанно выбирают некоторые люди с учетом ожидаемых выгод от преступления, ожидаемых издержек вероятного ареста и наказания и своего субъективного отношения к риску быть наказанным¹¹. По исследованиям Г. Беккера одним из главных факторов, влияющих на снижение преступлений, является увеличение вероятности наказания за преступление, влияние увеличения срока наказания несколько

⁹ Закон о привлечении к судебной ответственности 1924 г. (краткий перевод с монгольского на тувинский язык), Президиум Малого Хурала, ЦГА РТ.Ф.93.Оп.1.Д.4.Л.21.

¹⁰ Центральный государственный архив Республики Тыва. Ф.93.Оп. 1. Д.13.Л.35.

¹¹ Ларина О.В., Гитун Т.В. и др. Лауреаты Нобелевской премии. М. 2006 – С. 800 (864 с).

меньше. Это объясняется тем, что преступники в большей степени являются людьми склонными к риску и их в меньшей степени останавливает увеличение тяжести за совершенное преступление.

По данным А. Эрлиха сдерживающий эффект увеличения тяжести наказания был лишь для примерно половины типов преступлений¹². Исследования институционалистов показывают, что не всегда существует значимая отрицательная взаимосвязь между степенью наказания и количеством совершаемых преступлений. В ряде случаев сдерживающий эффект тяжести наказания оказывается статистически значимым для одних типов преступлений и не оказывается таковым для других типов¹³.

Поэтому очень важно выявить статистическую связь между ужесточением мер наказания, вероятностью наказания преступника и количеством преступлений в условиях Тувы. Для этого необходимы экономико-правовые исследования по данной тематике. Известно, что тувинские законодатели безуспешно инициировали внесение поправок в Уголовный кодекс РФ, предусматривающие ужесточение мер наказания за кражу скота. Госдума России не поддержала законодательную инициативу депутатов Тувы¹⁴. Вполне возможно, что даже при принятии соответствующих поправок количество преступлений, связанных с кражей скота, вряд ли снизится.

Библиографический список

1. <http://biology.krc.karelia.ru/misc/atl/ra73d.htm>
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 1402 с.
3. Российский статистический ежегодник. 1994. Статистический сборник/Госкомстат. – 1994: - 536 – 538 с.(799 с).
4. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2004 г. Статистический сборник/Госкомстат. – 2004. – 327 с.
5. Центральный государственный архив Республики Тыва.Ф.119.О.1.Д.9.Л.7.
6. Центральный государственный архив Республики Тыва..Ф.119.О.1. Д.37.Л.2.
7. Центральный государственный архив Республики Тыва.. Ф.119.О1.Д.36.Л.2.

¹² Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник/Под общей ред. д.э.н. проф. А.А. Аузана. – М.2005. – С. 386 (416 с).

¹³ Там же.

¹⁴ <http://informplus.ru/!old/arhiv.php?num=12&year=2006&page=politics&id=3>

8. Центральный государственный архив Республики Тыва.Ф.93.Оп.1.Д.4.Л.21. «Закон о привлечении к судебной ответственности 1924 г. (краткий перевод с монгольского на тувинский язык), Президиум Малого Хурала»
9. Центральный государственный архив Республики Тыва.. Ф.93.Оп. 1. Д.13.Л.35.
10. Ларина О.В., Гитун Т.В. и др. Лауреаты Нобелевской премии. М. 2006 – С. 800 (864 с).
11. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник/Под общей ред. д.э.н. проф. А.А. Аузана. – М.2005. – С. 386 (416 с).
12. <http://informplus.ru/!old/arhiv.php?num=12&year=2006&page=politics&id=3>

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

№ 3/2018

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к
сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов

ISSN 2542-0208

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 4,3. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна

Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний Новгород, ул. Ломоносова, 9, оф.309.