

2017 №1 (100)

17-й год издания

www.e-c-m.ru

Научный
журнал

Эффективное антикризисное управление

16+

Доступно в
AppStore
Google Play

редакционный совет

ББК 65.01
65.051
УДК 338
351/354

Председатель редакционного совета:

Порфирьев Б. Н. — заместитель директора Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, завлабораторией анализа и прогнозирования природных и техногенных рисков экономики, член-корреспондент РАН, д. э. н., профессор

Заместитель председателя:

Эскиндаров М. А. — ректор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д. э. н., профессор

Члены редакционного совета:

Буксман А. Э. — первый заместитель Генерального прокурора Российской Федерации

Свириденко О. М. — заместитель председателя Верховного суда РФ

Голубев С. А. — член совета директоров Азиатско-Тихоокеанского банка, д. ю. н., профессор

Карлик А. Е. — проректор по научной работе Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, д. э. н., профессор

Никитин Г. С. — первый заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации, к. э. н.

Ряховская А. Н. — заведующая кафедрой «Стратегический и антикризисный менеджмент» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д. э. н., профессор

Трачук А. В. — генеральный директор АО «Гознак», д. э. н., профессор кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Цветков В. А. — директор Института проблем рынка РАН, член-корреспондент РАН, проректор по научной работе Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д. э. н., профессор

Цариковский А. Ю. — статс-секретарь – заместитель руководителя Федеральной антимонопольной службы, профессор ГУ ВШЭ, завкафедрой «Управление государственными и муниципальными заказами»

Федотова М. А. — заместитель проректора по научной работе Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д. э. н., профессор

Редколлегия:

Трачук А. В. — главный редактор, д. э. н., профессор кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Авдийский В. И. — декан факультета «Анализ рисков и экономическая безопасность» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д. ю. н., профессор

Крюкова О. Г. — профессор кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, к. э. н.

Ипатов Н. В. — шеф-редактор

содержание



- | | | |
|--|---|----|
| <p>А. Н. Ряховская ●
С. Е. Кован
В. Н. Алферов
О. Г. Крюкова</p> | <p>Совершенствование института саморегулирования и деятельности саморегулируемых организаций</p> | 10 |
| <p>Г. С. Никитин ●</p> | <p>От стагнации к развитию отечественной промышленности: пути совершенствования методов управления и регулирования</p> | 18 |
| <p>А. В. Трачук ●
Н. В. Линдер</p> | <p>Перекрестное субсидирование в электроэнергетике: подходы к моделированию снижения его объемов</p> | 24 |
| <p>В. П. Панагушин ●
В. Ю. Иванисов
В. И. Лапенков
Н. К. Чайка</p> | <p>Итерационный метод оценки цены госконтракта на проектирование авиационной техники оборонного назначения</p> | 36 |
| <p>Г. С. Мерзликина ●
И. В. Пшеничников</p> | <p>Формирование инновационной конструкции отраслевых кластеров как основа превентивного антикризисного регионального управления</p> | 42 |
| <p>В. Ю. Солдатенков ●</p> | <p>Современные информационные технологии как императив эффективного антикризисного управления</p> | 50 |
| <p>Е. П. Кочетков ●</p> | <p>Повышение эффективности функционирования института банкротства в Российской Федерации: стоимостной подход</p> | 54 |
| <p>О. А. Толпегина ●</p> | <p>Методологические основы классификации видов экономической диагностики</p> | 64 |
| <p>А. В. Саяпин ●</p> | <p>Совершенствование мотивирующей среды в российских инновационно-ориентированных компаниях</p> | 74 |

Учредители

Журнал «Эффективное Антикризисное Управление» зарегистрирован 16.10.2000 г. Перерегистрация состоялась в 2013 г. Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-53580 от 04.04.2013 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финуниверситет)

Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Реальная экономика»

Издатель – ООО «Издательский дом «Реальная экономика»

Главный редактор – Аркадий ТРАЧУК

Литературный редактор – Ольга КАППОЛЬ

Дизайн – Ирина ЧУДИ

Верстка – Николай КВАРТНИКОВ

Корректор – Сима ПОШИВАЛОВА

Редакция

Генеральный директор – Валерий ПРЕСНЯКОВ
Партнерские проекты по конференциям и семинарам – Александр ПРИВАЛОВ (pr@e-c-m.ru)

Подписка и распространение – Ирина КУЖИМ (podpiska@e-c-m.ru)

Адрес редакции:

ООО «Издательский дом «Реальная экономика»

107078, Москва, ул. Новая Басманная, 10, строение 1, подъезд 6

Тел. (495) 632-2322

190020, Санкт-Петербург, Старо-Петергофский пр., 43–45, лит. Б, оф. 4н
Тел.: (812) 495-4302, 346-5015, 346-5016

Факс: (812) 325-2099

www.e-c-m.ru, e-mail: info@e-c-m.ru

ООО «Типография Литас+»:

190020, Санкт-Петербург, Лифляндская ул., 3

При использовании материалов ссылка на «Эффективное Антикризисное Управление» обязательна

Периодичность 4 раза в год
Свободная цена

Тираж 1900 экз.

С октября 2010 г. журнал «Эффективное Антикризисное Управление» включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук. Данный перечень опубликован на официальном сайте Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки РФ.

Science

Self improvement institute and activities self-regulating organizations of arbitration managers

A.N.RYAKHOVSKAYA DSc (Econ), Professor of the Management Department, Head of “Crisis Management” School of Sciences of the Federal State Budgetary Institution of Higher Education (FGOBU VO) “Financial University under the Government of the Russian Federation”. Area of scientific research: crisis control development challenges at different stages of management, business sustainability, improvement of the bankruptcy and self-regulation institute.

E-mail:
Rectorat_ieay@mail.ru

S. E. KOVAN

E-mail:
sergeyk@npmsopau.ru

Cand. Techn. Sc., Associate Professor, Professor of the Management Department of the Federal State Budgetary Institution of Higher Education (FGOBU VO) “Financial University under the Government of the Russian Federation”, Board Member, Member of the Disciplinary Committee of “Inter-Regional Self-Regulated Organization of Court-Appointed Receivers” Association.

Area of scientific research: a comprehensive approach to crisis management, financial rehabilitation and bankruptcy of organizations, economic challenges relating to receivership.

V. N. ALFIOROV

E-mail:
expertavn@bk.ru

Cand. Econ. Sc., Associate Professor of the Management Department of the Federal State Budgetary Institution of Higher Education (FGOBU VO) “Financial University under the Government of the Russian Federation”, Member of the Sub-Committee for Crisis Management of the Committee for Business Security of the Chamber of Commerce and Industry of the RF. Area of scientific research: crisis management-related challenges, application of the crisis diagnostics and of the legislation on insolvency (bankruptcy) and self-regulation in receivership.

O. G. KRYUKOVA

E-mail:
o_kryukova@hotmail.com

Cand. Econ. Sc., Associate Professor, Professor of the Management Department of the Federal State Budgetary Institution of Higher Education (FGOBU VO) “Financial University under the Government of the Russian Federation”. Area of scientific research: risk management-related challenges, enhancing corporate sustainability and performance.

The article highlights purposes, tasks, functions and challenges associated with the implementation of self-regulation, Russian and overseas practices of operation of self-regulated organizations in the sphere of receivership and in other economic sectors, as well as initial results of the realization of a concept of improving the self-regulation mechanisms. The article describes the rationale for directions and methods of improving the self-regulation institute

self-regulation institute, self-regulated organization, governmental authority, financial rehabilitation, bankruptcy, challenges of construction, improvement direction.

FROM STAGNATION TO THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN INDUSTRY: WAYS TO IMPROVE MANAGEMENT PRACTICES AND REGULATION**G. S. NIKITIN**E-mail:
NikitinGS@minprom.gov.ruCand. Econ. Sc., First Deputy Minister of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation
Area of scientific research: business performance management, national economy management

The Article is dedicated to research of the ways to achieve Russia's strategic goals in the sphere of industrial development under the conditions when import substitution has become one of the main governmental policy trends over the recent years. It is shown that the industrial policy should be underpinned by the project management in order to ensure sustainable development of the key sector of the national economy. Systematized are priority methods of long-term support of industrial enterprises aimed at enhancing the competitiveness of domestic products.

import substitution, industry, competitiveness, project management, support programs, export

Cross-subsidizing in power industry: approaches to development of stage-by-stage decrease in volumes**A.V. TRACHUK**E-mail:
Trachuk_A_V@goznak.ru

Doctor of Economics, professor, Head of the Department of Management of the Financial University under the Government of the Russian Federation, General Director of the Joint Stock Company "Goznak".

The paper is devoted to economic effects of decrease in volumes of cross subsidizing for participants of the market of electric energy are considered, and also methodological approaches to modeling of a stage-by-stage decrease of volumes of cross subsidizing in economy are developed. The methodology of the system of national accounts (SNA) – symmetric tables “expenses – release” and intersectoral balance “a product – a product” calculated on release of the final product of 22 industries – was used to model the influence of economic and social effects due to cross subsidies elimination. The comparative analysis of one-stage and gradual options to cross subsidies elimination was carried out. One-stage elimination of cross subsidizing showed more the worst results on economic indicators of participants of a power market, than at its stage-by-stage decrease.

power industry, cross-subsidizing, adjustable contracts, interterritorial subsidizing, rent of the last mile, pricing for electric power, tariff for electric power users.

N.V. LINDERE-mail:
NVLinder@fa.ru

PhD in Economics, professor, Deputy Head of the Department of Management of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

Modeling of stage-by-stage decrease in cross subsidizing is aimed at determination of the greatest possible growth rate of tariffs for the electric power for the population. The indicator of the minimum value of economic damage to branches of the economy, calculated as a difference of a balanced gain (departure) of a gross value added in the range of a threshold interval of increase in expenses of house farms on the purchased electric power in the general structure of expenses is used as criterion of an optimality of growth rate of tariffs for the electric power. The macroeconomic model of formation, use and reproduction of a branch value added is used for creation of model. The analysis of impact of change of tariffs for the electric power for the population is carried out with a step to 1% to the level providing full reduction of cross subsidizing. Optimum speed of a gain of tariffs for regions with the maximum rate of a tariff for the electric power (Moscow region) and the minimum rate (Orenburg region) is calculated.

Science

Iteration Method for Evaluation of the Price of a Government Contract for Designing Defense Aviation Equipment

V. P. PANAGUSHIN

E-mail:
panagushin@mai.ru

DSc (Econ), Professor, Head of “Industrial Economy” Chair of the Federal State Budgetary Institution of Higher Education (FGOBU VO) “Moscow Aviation Institute (National Research University)”, honored worker of higher professional education of the Russian Federation. Area of scientific research: restructuring and diagnosing the reasons of corporate unprofitability.

An approach to finding reasonable prices developmental works on creation of aviation equipment for defense purposes is based on the method of successive approximations. The content of this method, its advantages and the reasons limiting its use is disclosed. Practical steps for its implementation in enterprises-performers of ROC of aviation technology for defense purposes are proposed.

aircraft for defense purposes, price of development work, costs, inflation, method of successive approximations.

V. YU. IVANISOV

E-mail:
Vladimir-ivanisov@yandex.ru

Cand. Econ. Sc., Economic Planning Administration of “OKB Sukhogo” Branch of OJSC “Sukhoi” Company, Associate Professor of “Industrial Economy” Chair of the Federal State Budgetary Institution of Higher Education (FGOBU VO) “Moscow Aviation Institute (National Research University)”. Area of scientific research: R&D economics in aviation industry, intellectual property economics, management.

V. I. LAPENKOV

E-mail:
Vladimir@lapenkov.ru

DSc (Econ), Professor of “Industrial Economy” Chair of the Federal State Budgetary Institution of Higher Education (FGOBU VO) “Moscow Aviation Institute (National Research University)”, honored worker of higher professional education of the Russian Federation. Area of scientific research: economic analysis, crisis management.

N. K. CHAIKA

E-mail:
n.k.chaika@gmail.com

Cand. Econ. Sc., Associate Professor of “Industrial Economy” Chair of the Federal State Budgetary Institution of Higher Education (FGOBU VO) “Moscow Aviation Institute (National Research University)”. Area of scientific research: the diagnosing of the reasons of unprofitability and financial rehabilitation of industrial enterprises.

Forming of an innovative design of industry clusters as basis of preventive crisis regional management**G.S. MERZLIKINA**DSc (Econ), Professor, Head of
E-mail: merzlikina@vstu.ru

“Economics and Management” Chair of “Economics and Management” Department of the Federal State Budgetary Institution of Higher Education (FGOBU VO) “Volgogradsky State Technical University”. Area of scientific research: corporate finance management, financial policy development, corporate crisis management theory, methods and tools for crisis administration and management.

I.V. PSHENICHNIKOVCand. Econ. Sc., Associate Profes-
E-mail: ivpshenichnikov@mail.ru

sor of “Economics and Management” Chair of “Economics and Management” Department of the Federal State Budgetary Institution of Higher Education (FGOBU VO) “Volgogradsky State Technical University”. Area of scientific research: corporate innovation management, cluster formation theory, restructuring of industrial complexes, corporate crisis management.

Significant institutional weaknesses of the formation of the management structure of an industry cluster are revealed, the possibility of engineering new structures of governance based on the principles of innovative management is identified. Feature of industrial clusters is the need and necessity of innovation that permeates all structures of the cluster management and all the processes of cluster management and, in turn, creates the preconditions for the formation of business entities the ability to successfully overcome a crisis situation. The purpose of the work is to develop the improved construction of innovational sectorial clustering with the use of effective centralized system of management of cluster business processes, based on diffusion of innovational technologies and their production embodiment. A typical structure of sectorial cluster management does not allow determining goals, tasks, tools, and mechanisms of innovational development of sectorial cluster’s enterprises. Drawbacks of the typical structure of sectorial cluster management are as follows: lack of representation of the scheme of cooperation between cluster members and external environment, format of development of interrelations between cluster’s elements in the sphere of information exchange, movement of material flows and financial resources, lack of formed areas of responsibility and matrices of competences of cluster members in various scenarios of development of external environment. The “structural imbalance” in the system of management of sectorial cluster is determined, which consists in elaboration of production and functional structure and “fuzziness” of responsibility for cluster activities efficiency. The use of the improved innovational construction of sectorial cluster management will eliminate structural imbalance in the process of management of sectorial clusters and increase effectiveness of their activities under the conditions of turbulent development of external environment.

management structure, functional and production management, sectorial cluster, innovational construction of management system, innovational cluster.

Modern information technologies as an imperative of effective anti-crisis management**V.YU.SOLDATENKOV**Cand. Econ. Sc., Associate Profes-
E-mail: svu.mail@mail.ru

sor, Professor of the Management Department of the Federal State Budgetary Institution of Higher Education (FGOBU VO) “Financial University under the Government of the Russian Federation”. Area of scientific research: effective management methods, strategic planning, public-private partnership, insolvency (bankruptcy).

There are shown actual issues of applying modern information technologies to provide effective anti-crisis management. There has been analyzed aspects of using Internet resources to assess the counterparty’s (debtor’s) insolvency (bankruptcy) risk.

digital economy, effectiveness, management, insolvency, bankruptcy, debtor, creditor, risk.

Science

Improving the efficiency of functioning of the bankruptcy institution in the Russian Federation: the value-based approach

E. P. KOCHETKOV

E-mail:
kochetkove@mail.ru

Candidate of economic sciences, Associate Professor, Professor of the Management Department of the Federal State Budgetary Institution of Higher Education (FGOBU VO) "Financial University under the Government of the Russian Federation", Head of the Strategic Development and Innovations Department of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation.

Area of scientific research: management of financial sustainability of industrial organizations, operation of the bankruptcy institute, financial and economic analysis in the crisis management system, innovations.

Today the bankruptcy institution develops dynamically under the influence of various factors. This is required the formation of the universal goals of the bankruptcy institution with considering of features of the current socio-economic development. On the other hand, the transformation purposes of the bankruptcy institution towards rehabilitation focus is not always accompanied by an increase of efficiency of bankruptcy procedures, that confirms by the statistics data in the Russia. Thereby author investigated the issues of determining the universal target installation of bankruptcy institution, as well as an analysis of the bankruptcy models, which confirmed the effectiveness of the bankruptcy models in which decisions on rehabilitation or liquidation of the debtor is based on value criteria. In order to enhance the rehabilitation capacity of the bankruptcy institution in Russia on the basis of a systematic approach author proposed changes in the concept of the impact of the bankruptcy procedures, measures to improve the efficiency of bankruptcy procedures, and explore the essence of the process of restoring the debtor's solvency. It is proved that the purpose of rehabilitation of bankruptcy procedures should be the preservation of the debtor's business with the new owner of more efficient, taking into account interests of society as a whole.

bankruptcy, bankruptcy institute, value approach, business, solvency restoration, preservation business, replacement of assets, sale of the enterprise, bankruptcy models

Methodological principles of classification of types of economic diagnostics

O. A. TOLPEGINA

E-mail:
Tolpegina_Olga@mail.ru

Cand. Econ. Sc., Associate Professor of "Accounting, Analysis and Audit" Chair of the Finances and Banking Department of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the RF President. Area of scientific research: financial diagnostics, economic analysis, economic and legal challenges associated with insolvency (bankruptcy).

The purpose of the study is determined by the need for further development and improvement of methodology of economic diagnostics. The study of theoretical issues and practical implementation of diagnostic studies and crisis management showed that the methodological basis of economic diagnostics needs work and updating, can extend practical approaches to research. Research complement and deepen the complex scientific and theoretical developments in the methodology of economic substantiation of diagnosis. The author presents a methodological approach to the classification of types of diagnostic studies on various grounds. The main emphasis in the developed classification of types is made on a thorough and complete rationale for each attribute, put with the basis of the classification of economic diagnostics, and describe the direction of the diagnostic study.

diagnosis, classification of species, financial diagnosis, rapid diagnosis, crisis, bankruptcy, methodology, methods.

Improvement of motivation environment in Russian innovation-oriented companies

A.V. SAYAPIN

E-mail:
5855558sav@gmail.com

Postgraduate student of the Department of "Strategic and Anti-Crisis Management" of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Director General of LLC "Planeta Nedvizhimost". Area of expertise: strategic management, human resources management, innovation management

The article represents main terms of motivation environment concept, elaborated by the author, as an instrument for personnel involvement growth in a company's innovation process. Analysis of motivation environment components in Russian high-tech innovation-oriented companies "AO «NPO «Krypten»" and "OOO «Verilion»" is held, and problem aspects, which prevent to the companies' effective activity are defined. Practical instruments and recommendations for their solution are offered. Positive influence of motivation environment in a process of commercial organisations' strategic development is proved.

innovation management, motivation environment, innovation-oriented organization, personnel involvement in innovation



FERMATM
Federation of European
Risk Management Associations

15 июня 2017 г.
Отель «Шератон Палас»
1-я Тверская-Ямская ул., д.19

XV Международный Профессиональный Форум

[УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В РОССИИ]

Это престижная деловая площадка среди профессионалов риск-менеджмента.
Приглашаем специалистов в области риск-менеджмента, страхования, внутреннего контроля и аудита на самый известный ежегодный форум по управлению рисками в России

Не пропустите главного события года в России в области риск-менеджмента!

ИТОГИ XII МЕЖДУНАРОДНОГО КОНКУРСА «ЛУЧШИЙ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ 2017»

Заявки на участие в конкурсе и материалы принимаются до 1 июня 2017 г.

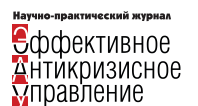
Ключевые вопросы Форума:

- Обсуждение Стратегии развития риск-менеджмента в России на 2017-2019 годы.
- Интеграция управления рисками в процесс стратегического планирования компании.
- Практическое применение в России международных и национальных стандартов в области риск-менеджмента, профессионального стандарта РусРиска «Специалист по управлению рисками».
- Независимая оценка профессиональной квалификации риск-менеджеров в соответствии с Федеральным законом №238-ФЗ, старт европейской сертификации риск-менеджеров RIMAP в России.
- Реализация рекомендаций Кодекса корпоративного управления по совершенствованию механизмов управления рисками и внутреннего контроля.
- Роль управления рисками в организации эффективных программ страховой защиты. Риски охраны труда и промышленное страхование.
- Автоматизация управления рисками в российских компаниях и организациях.
- Растущее влияние новых рисков: экологических, кибер-, ответственности директоров, проектировщиков, инвесторов и других.
- Выработка практических рекомендаций по новым подходам к управлению рисками в промышленности, финансовом и страховом секторах.
- Развитие коммуникаций между риск-менеджерами компаний различных секторов экономики и представителями органов власти, национальных и международных организаций.

На Форуме выступят представители:

Минэкономразвития РФ и Росимущества, Банка России, Росстандарта, Российского института директоров, РСПП и Всероссийского союза страховщиков, Национального агентства по развитию квалификаций, ПАО "Газпром", ОАО РЖД, ПАО «СИБУР», ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО ГМК "Норильский никель", ПАО «АФК «Система», ПСК «Росгосстрах» и «Ингосстрах», Национальной перестраховочной компании, ООО СК «Цюрих», ПАО АНК «Башнефть», СК «СОГАЗ», ПАО «ИнтерРАО», ООО «WillisCHG», Ассоциации региональных банков России, АО «Альфа-Банк», ПАО «Банк Зенит», ИК «Русс-Инвест»; НФА и Всероссийского банка развития регионов, Интерфакса, Школы управления "Сколково", ПМ СОФТ, Финансового университета при Правительстве РФ, РАНХиГС при Президенте РФ и др.

Информационные партнеры:



Для членов РусРиска и риск-менеджеров мероприятие бесплатное! Необходимо просто подтвердить свое участие!

Программа и заявка на сайте: www.RRMS.ru Тел./факс: +7 (495) 231-53-56 E-mail: vt@rrms.ru



А. Н. РЯХОВСКАЯ
Доктор экон. наук, профессор Департамента менеджмента, руководитель научной школы «Антикризисное управление» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». Область научных интересов: проблемы развития антикризисного регулирования на различных уровнях управления, устойчивость бизнеса, совершенствование института банкротства и саморегулирования.

E-mail:
Rectorat_ieay@mail.ru

В статье рассматриваются цели, задачи, функции и проблемы реализации саморегулирования, российская и зарубежная практика деятельности саморегулируемых организаций в сфере арбитражного управления и других отраслях экономики, первые результаты реализации концепция совершенствования механизмов саморегулирования. Обоснованы направления и меры совершенствования института саморегулирования.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

институт саморегулирования, саморегулируемая организация, государственный орган, финансовое оздоровление, банкротство, проблема, принципы построения, направление совершенствования.

Совершенствование института саморегулирования и деятельности саморегулируемых организаций¹

Саморегулирование – самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности на условиях их объединения в саморегулируемые организации (СРО) [Федеральный закон 2007]. Институт саморегулирования является важным субъектом рыночной экономики. В отечественной экономической практике его становление стало результатом самоорганизации субъектов деятельности некоторых отраслей, что потребовало формирования соответствующей нормативно-законодательной базы [Федеральный закон 2007], включающей ряд федеральных законов, регулирующих вопросы саморегулирования в отдельных отраслях экономики [например, Федеральный закон 1998; 2008].

Развитие института саморегулирования в Российской Федерации, передача части контрольных избыточных, дублирующих функций контроля, осуществляемых органами исполнительной власти, различным профессиональным сообществам определены в качестве приоритетного направления административной реформы Российской Федерации [Указ 2003].

Цели, задачи, функции института саморегулирования

Институт саморегулирования создан для обеспечения защиты публичных интересов в конкретных отраслях, разработки и установления стандартов и правил для соответствующей деятельности, а также для контроля за соблюдением установленных правил.

Для предпринимательского сообщества саморегулирование отрасли имеет значение в плане устранения с рынка недобросовестных или некачественных субъектов рыночной экономики. На первоначальном этапе функционирования института саморегулирования предполагалось, что ассоциации профессионалов отрасли будут следить за тем, чтобы непрофессиональные, некачественные действия членов сообщества, в том числе нарушающие действующее законодательство, не наносили вреда имиджу и деятельности отраслевых компаний, что должно было привести к улучшению качества оказываемых услуг и продукции, предлагаемых членами СРО.

В современной экономике саморегулирование также выполняет об-



С. Е. КОВАН
Кандидат техн. наук, доцент, профессор Департамента менеджмента ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», член совета, член дисциплинарного комитета ассоциации «Межрегиональная саморегулируемая организация профессиональных арбитражных управляющих». Область научных интересов: системный подход к антикризисному управлению, финансовое оздоровление и банкротство организаций, экономические проблемы арбитражного управления.

E-mail:
sergeyk@npsopau.ru



О. Г. КРЮКОВА
Кандидат экон. наук, доцент, профессор Департамента менеджмента ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». Область научных интересов: проблемы риск-менеджмента, повышение устойчивости и эффективности деятельности фирмы.

E-mail:
o_kryukova@hotmail.com



В. Н. АЛФЕРОВ
Кандидат экон. наук, доцент Департамента менеджмента ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», член подкомитета по антикризисному управлению Комитета по безопасности предпринимательской деятельности Торгово-промышленной палаты РФ. Область научных интересов: проблемы антикризисного управления, применение кризис-диагностики, законодательства о несостоятельности (банкротстве) и саморегулирования в арбитражном управлении.

E-mail:
expertavn@bk.ru

щественно значимые функции, связанные с допуском на рынок только тех субъектов, которые обладают необходимыми профессиональными качествами, следит за обеспечением высокого качества выпускаемой продукции (работ, услуг), повышением ответственности субъектов рыночной экономики за результаты своей деятельности.

В России введение института саморегулирования должно было послужить и снижению коррупционной составляющей во взаимоотношениях между властью и бизнесом. Так, возможность разрешать вход на рынок или нет дает повод для коррупции, причем не только в органах государственного управления. Например, в арбитражном управлении [Федеральный закон 2002] одной из главных задач института саморегулирования было устранение прямого контакта назначаемого арбитражного управляющего и заявителя-кредитора и зависимости первого от второго, тем более что второй, по сути, становился для него работодателем. В настоящее время между указанными субъектами поставлена СРО арбитражных управляющих, как и предполагалось, это обеспечивает арбитражному управляющему большую независимость.

Таким образом, саморегулирование должно решать следующие основные задачи:

- обеспечивать контроль за деятельностью экономических субъектов при их функционировании на рынке;
- снижать коррупционное давление власти на бизнес;
- удалять с рынка недобросовестных и неквалифицированных участников;
- поддерживать своих членов в профессиональной деятельности, способствовать их развитию.

Для функционирования института саморегулирования потребовался соответствующий механизм управления и стандартизации требований конкретного профессионального сообщества под надзором государства. Следовательно, должны быть сформулированы четкие требования к структуре СРО, стандартизации их деятельности, коллективной материальной ответственности за неквалифицированные, непрофессиональные, преступные действия либо бездействие, нарушения действующей нормативной законодательной базы, а также к страхованию их деятельности. Действенность и эффективность института саморегулирования оцениваются по тому, насколько удалось решить поставленные задачи, как работает созданный механизм управления и стандартизации в конкретном профессиональном сообществе.

Исследование эволюции института саморегулирования в России, проведенное в рамках ряда

научно-исследовательских работ, позволило выявить концептуальные проблемы, провести анализ федерального законодательства о саморегулировании и отраслевых нормативных правовых документов по отдельным видам деятельности, определить функции и эффективность контроля [Ряховская А. Н., Кован С. Е., 2016]. Обобщение практики показало параметры, положительные и отрицательные причины и факторы, оказывающие непосредственное или опосредованное влияние на деятельность СРО.

В мае 2014 года президент Российской Федерации обязал правительство РФ принять меры по совершенствованию механизмов саморегулирования и разработать соответствующую концепцию [Распоряжение 2015]. В ней на основе рассмотрения сложившейся практики саморегулирования положения должны быть выстроены система мер, направленных на развитие института саморегулирования и совершенствование механизма его функционирования. Все это в совокупности должно обеспечивать решение таких задач, как создание единого правового поля, реализация государством контрольных и надзорных функций, упрощение разрешительных процедур, сокращение количества лицензируемых видов деятельности, формирование эффективных отраслевых институтов саморегулирования, которым делегируется часть функций, исполняемых государством [Распоряжение 2015].

Несмотря на развитие институтов саморегулирования, за рубежом государство оставляет за собой контрольные и надзорные функции. Например, в практике антикризисного управления и несостоятельности государству отведена особая роль: оно не только определяет и принимает положения по несостоятельности, установленные законами и нормативными актами, но и создает организационные основы и систему реализации несостоятельности в виде судебной системы, государственных органов по банкротству, систему принудительного исполнения судебных актов и систему саморегулирования.

Как показывает опыт зарубежных стран (США, Канады, Великобритании, Австралии, Швеции и др.), одним из ключевых элементов современной системы несостоятельности является наличие специального правительственного учреждения, способного контролировать практику применения законодательства о несостоятельности и давать соответствующие рекомендации правительствам стран относительно действий последнего в данной области. Функции и полномочия государственных органов по банкротству в основном устанавливаются законодательными и нормативными актами. Важное значение в де-

тельности профильных государственных органов имеет не только взаимодействие с системами и организациями саморегулирования, но и надзор за их деятельностью. Государственные органы организуют либо координируют создание систем обучения, переподготовки, сдачи экзаменов, лицензирования и контроля за соблюдением ими профессиональной этики и деятельности [Алфёров В. Н., 2016].

Современные проблемы саморегулирования

Государственное регулирование экономических процессов осуществляется установлением общих правил поведения и осуществления экономической деятельности субъектами общественных отношений, контролем за их выполнением, применением соответствующих административно-правовых рычагов.

В экономико-правовой литературе можно встретить утверждение, что институт саморегулирования введен с целью отменить лицензирование для снижения административных барьеров развития и совершенствования экономических отношений, как это предусмотрено административной реформой. Действительно, на современном этапе развития российской экономики количество видов деятельности, подлежащих лицензированию, сокращается. В частности, сегодня лицензированию подлежат более 50 видов деятельности [Лебедева Е. А., 2013], оно регулируется особым федеральным законом [Федеральный закон 2007]. В правоприменительной практике используются механизмы и саморегулирования, и лицензирования, с использованием которых решаются, с одной стороны, сходные, а с другой – разные проблемы государственного регулирования.

При лицензировании государство не ставит барьер между видом деятельности и предпринимателем. Любой субъект, соответствующий требованиям и условиям лицензирования, имеет право получить лицензию и заниматься указанным в ней видом деятельности. Нельзя утверждать, что в данном случае контроль отличается особой жесткостью, скорее даже наоборот: контролируется только наличие правильно оформленных документов при входе на рынок, если же такой контроль отсутствует, то контролю подлежат осуществление и результаты деятельности.

Саморегулирование позволяет в какой-то мере приблизиться к решению задачи контроля за процессом и результатами деятельности экономических субъектов, работающих на рынке, и, самое главное, обеспечения ответственности за недобросовестное использование своего положения на рынке. На наш взгляд, отмеченное обстоятельство

является основной концептуальной задачей института саморегулирования и обоснованием его целесообразности в рыночной экономике.

Важной причиной передачи СРО государственных полномочий по контролю за деятельностью субъектов рыночной экономики является противодействие избыточному развитию государственных контрольных функций. Развиваясь, практически любой орган управления испытывает тенденцию бюрократического наращивания сферы ответственности, стремясь доказать целесообразность своего существования и функционирования. Орган управления заинтересован в том, чтобы его функции увеличивались количественно и развивались качественно. В рамках регулирования рыночных отношений развитие и расширение государственного регулирования путем приобретения новых контрольных функций и задач будет неизбежно увеличивать нагрузку на бизнес. Делегируя функции контроля институту саморегулирования, государство резко сокращает объем контрольных функций и создает механизм, который предотвращает возникновение новых избыточных функций у государственных органов исполнительной власти.

Даже если установлена полная ответственность субъектов рыночной экономики за недобросовестное поведение, представляется преждевременным переход в России к безусловной «свободе входа на рынок». Сами предприниматели заинтересованы в свободном входе на рынок. Со своей стороны общество должно иметь гарантии, что результаты деятельности предпринимателей на рынке будут соответствовать условиям полезности и безопасности.

Выполнение определенных начальных условий – квалификационных, социальных, этических – соответствует российской традиции управления. В России основными видами саморегулирования являются:

- саморегулирование с обязательным членством (обязательное);
- саморегулирование с добровольным членством (добровольное).

Обязательное, или делегированное, саморегулирование предполагает передачу государством СРО части функций (лицензирование, контроль, надзор). Принимаемые субъектами саморегулирования регулятивные и охранительные меры устанавливаются, как правило, более высокие и проработанные требования к членам профессионального сообщества, производимым ими товарам (работам, услугам), чем нормы органов государственного управления.

Добровольное саморегулирование основано на волеизъявлении отдельных участников рынка,

которые берут на себя повышенные обязательства на добровольной основе.

Результаты анализа функционирования института саморегулирования показали, что в нашей стране оба вида СРО получили значимое развитие. Так, на конец 2015 года 719 из 1154 зарегистрированных СРО функционируют в отраслях, где введено обязательное саморегулирование, остальные – СРО с добровольным членством, причем в последнее время образование последних происходило интенсивнее, чем у первых [Распоряжение 2015].

Обязательное (делегируемое) саморегулирование является в значительной степени принудительным. Если субъекты рыночной экономики не являются членами СРО, то фактически они сталкиваются с запретом на осуществление определенного вида деятельности (в России, например, арбитражные управляющие, строители и т.д.). Таким образом, главным стимулом объединения является получение возможности заниматься профессиональной деятельностью. Для субъектов профессиональной деятельности выгоды не очевидны, в целом их затраты возрастают: нужно платить регулярные и разовые взносы в СРО на содержание аппарата. Как правило, обязательное саморегулирование используется в качестве замены государственного лицензирования [Томчин Г. А., [б.г.]].

Добровольное саморегулирование представляет интерес для отдельных членов СРО в плане конкурентного преимущества за счет соответствия более высоким стандартам: участие в СРО положительно влияет на личную деловую репутацию. Находиться в объединении выгодно с профессиональной точки зрения. При этом возможность осуществлять конкретный вид деятельности индивидуально, без участия в СРО, остается, но реализовывать ее становится все сложнее. Несмотря на статистические данные, в настоящее время ощущается недостаток мотивации и стимулов для развития добровольного саморегулирования.

Существующая практика пока не дает четкого ответа, какова государственная позиция (политика) в отношении того, в каких сферах деятельности должно быть обязательное регулирование, а в каких достаточно оставить (или надо организовать) добровольное саморегулирование. В концепции [Распоряжение 2015] этой теме посвящен большой раздел, где сформулированы принципы введения обязательного саморегулирования. Отмечается, что введение обязательного саморегулирования неоправданно там, где потребитель не может оценить характеристики товара (работы, услуги) до начала его использования. В таких сферах деятельности предложено вводить стан-

дарты к процессу работы (оказанию услуги) и механизмы имущественной ответственности для гарантирования качества результата.

Таким образом, при введении обязательного саморегулирования должны одновременно выполняться следующие условия:

- деятельность должна поддаваться стандартизации;
- имеется принципиальная возможность организовать контроль за соблюдением требований стандартов;
- имеется возможность ввести ответственность за неисполнение требований, установленных стандартами.

Кроме того, в концепции [Распоряжение 2015] обосновывается целесообразность введения обязательного саморегулирования в тех сферах, где продолжительное время функционируют добровольные СРО, объединяющие значительное количество субъектов.

В перспективе общероссийская модель саморегулирования предполагает трехуровневую структуру:

- члены СРО – отдельные профессионалы (физические лица) или субъекты предпринимательской деятельности (юридические лица), осуществляющие хозяйственную деятельность;
- СРО, выполняющие функции, возложенные законодательством, установленные локальными документами и собственными решениями СРО;
- национальные объединения СРО по отраслям, их основные функции заключаются в разработке федеральных стандартов, кодексов этики взаимодействия с отраслевым регулятором.

Данная структура уже реализована в некоторых видах деятельности, например в арбитражном управлении, однако эффективность ее работы оставляет желать лучшего.

В концепции [Распоряжение 2015] намечены основные направления совершенствования механизма функционирования института саморегулирования:

- *в области обязательного саморегулирования:*
 - о установление правовых норм создания и деятельности национальных объединений;
 - о совершенствование системы стандартизации деятельности института саморегулирования;
 - о совершенствование механизмов обеспечения имущественной ответственности членов СРО;
 - о контроль деятельности СРО;

- в области добровольного саморегулирования:
 - о формирование правовой основы для обеспечения эффективной модели функционирования;
 - о достижение конкурентного преимущества.

Вместе с тем меры правового характера имеют ограниченное воздействие на стимулирование добровольного саморегулирования, следовательно, требуется дальнейшее развитие институциональной и конкурентной среды для роста предпринимательской активности. Представляется важной возможность передачи части государственных функций отдельным СРО с добровольным членством, учет позиций СРО при разработке правовых актов и стандартов.

В концепции уделено много внимания согласованию федерального законодательства о саморегулировании и отраслевых нормативных правовых документов по отдельным видам контроля (нормам отраслевого законодательства о СРО). Действующим законодательством [Федеральный закон 2007] установлены общие правила саморегулирования, которые должны выполняться СРО, в том числе общие организационные, правовые и финансовые требования и нормы регулирования, создания и функционирования СРО в разных сферах деятельности.

В первоначальной редакции закона было предусмотрено, что другими федеральными законами могут устанавливаться особенности приобретения и прекращения статуса СРО, деятельности СРО и проведения контроля за СРО. Анализ изменений законодательства показывает, что в настоящее время СРО могут создаваться не только по «основному» закону [Федеральный закон 2007], но и по другим федеральным законам. Кроме того, были установлены исключения: правила создания и функционирования СРО профессиональных участников рынка ценных бумаг; акционерных инвестиционных фондов, управляющих компаний и специализированных депозитариев инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, жилищных накопительных кооперативов, негосударственных пенсионных фондов, кредитных организаций, бюро кредитных историй должны определяться федеральными законами, регулирующими их деятельность.

Так, анализ отраслевых актов, касающихся саморегулирования в таких видах экономической деятельности, как аудит, оценка, строительство, арбитражное управление, выявил, что они не всегда соответствуют закону [Федеральный закон 2007], различия касаются целей, задач, содержания, основных функций СРО [Кванина В.В., 2014]. В ряде случаев отраслевое законодатель-

ство более четко определяет отдельные параметры механизма саморегулирования. Например, в отраслевых законах цели зачастую определены более четко, но ограниченно – для конкретной отрасли: в законе об аудиторской деятельности [Федеральный закон 2008] цель указана как обеспечение условий осуществления аудиторской деятельности; в законе об оценочной деятельности [Федеральный закон 1998] цель – регулирование и контроль оценочной деятельности; в законе о банкротстве [Федеральный закон 2002] цель – регулирование и обеспечение деятельности арбитражных управляющих.

Как показал анализ целей введения саморегулирования, установленных отраслевыми законами, СРО позволено ограничиваться решением собственных задач и задач своих членов, цели создания СРО не должны полностью соответствовать целям создания института саморегулирования в России. Практически полное отсутствие указаний на решение экономических и иных задач, которые предусматривало государство при введении и поддержке саморегулирования, представляется недостатком существующей концепции.

Действующее основное законодательство [Федеральный закон 2007] установило следующие основные цели:

- снижение объема государственного регулирования деятельности субъектов саморегулирования;
- усиление ответственности субъектов предпринимательской деятельности перед потребителями производимых ими товаров (работ, услуг);
- создание альтернативных механизмов разрешения споров субъектов саморегулирования и потребителей, субъектов саморегулирования и государства;
- поддержание высоких стандартов предпринимательской деятельности и деловой этики в отрасли;
- защита интересов предпринимателей в их отношениях с государством;
- снижение бюджетных затрат, связанных с государственным регулированием и контролем за деятельностью участников СРО.

Передавая СРО с обязательным членством ряд регулирующих, разрешительных и контрольных функций государства, законодатель ожидал, что эти функции будут выполняться с большей эффективностью на благо экономики и общества в целом. Вместе с тем федеральное законодательство не ставит перед СРО ни одной общественно значимой цели. Исключение составляет только Градостроительный кодекс: ставятся задачи, отражаю-

щие социально-экономические цели – повышение качества работ и предупреждение вреда и ущерба [Градостроительный кодекс, 2004, ст. 55.1].

Представляется, что правильно сформированный и отлаженный механизм саморегулирования в автоматическом режиме начнет эффективно выполнять государственные и общественно значимые задачи:

- разработку и обеспечение выполнения высоких стандартов деятельности и деловой этики;
- повышение ответственности субъектов экономической деятельности перед потребителями;
- создание действенных механизмов разрешения споров и конфликтов между потребителями и субъектами саморегулирования.

Пока результаты анализа развития института саморегулирования свидетельствуют о том, что в российской практике его функционирования имеются существенные недостатки, которые не сможет устранить «невидимая рука рынка».

Основой необходимых нормативно-законодательных изменений должно быть уточнение базовых принципов – определение целей и задач создания СРО. Это особенно актуально, если создается СРО с обязательным членством и ему передаются государственные регулирующие функции.

Целями СРО должны быть обеспечение высоких стандартов деятельности, контроль за деятельностью, обеспечение ответственности за результаты деятельности в соответствующей экономической сфере.

Созданная система саморегулирования предусматривает неимущественную и имущественную ответственность членов СРО за качество и результаты своей деятельности с выделением ответственности самой СРО и ее отдельных членов. В отношении членов СРО могут применяться меры административной ответственности, определяемые по большей части внутренними документами, вплоть до исключения из числа членов СРО. Однако имущественная ответственность прописана не вполне однозначно [Федеральный закон 2007] и предусматривает возможность персонального и(или) коллективного страхования ответственности и формирование компенсационного фонда. Следует отметить, что обеспечение ответственности за счет компенсационного фонда уже является коллективной, так как после компенсации вреда возмещение этого фонда требует усилий всех членов СРО.

СРО вправе применять меры ответственности [Федеральный закон 2007], как и не применять или применять частично, что представляется недостаточным, особенно если создается СРО с обязательным членством. Нечеткие требования

к обеспечению имущественной ответственности приводят к тому, что в институте саморегулирования реальная ответственность практически не обеспечивается, за исключением арбитражного управления и оценочной деятельности.

Российский опыт показывает, что механизмы использования компенсационного фонда недостаточно эффективны, его размер часто не позволяет произвести компенсацию возможных убытков в полной мере.

Например, до последнего времени в СРО арбитражных управляющих минимальные взносы в компенсационный фонд составляли 50 тыс. руб. на одного члена – арбитражного управляющего. С учетом минимальной (100 членов) и средней численности (в 2016 году около 150 членов) компенсационный фонд составляет минимум 5 млн руб., в среднем около 8 млн руб. В то же время арбитражные управляющие назначаются в качестве руководителей в организации с миллиардными долгами и соответствующими суммами активов. Это явилось основанием для увеличения суммы личного взноса арбитражного управляющего до 200 тыс. руб., а минимального размера компенсационного фонда – до 20 млн руб.¹

Представляется, что существенно повысить возможности компенсации ущерба за счет компенсационных фондов СРО не удастся. Однако реально организовать барьер для входа в профессию специалистов, не ангажированных крупными финансово-экономическими структурами.

Именно в арбитражном управлении существует система личного страхования ответственности арбитражных управляющих, предусмотрена четкая последовательность действий для обеспечения ответственности, которая включает тот или иной механизм подачи требования о выплате из компенсационного фонда только в том случае, если ущерб подтвержден судебным решением, его неполного покрытия за счет обязательного страхования ответственности арбитражного управляющего [Федеральный закон 2002] и отказа арбитражного управляющего компенсировать ущерб или отсутствия его возмещения через 30 дней после предъявления ему соответствующего требования. Подобную практику предлагается распространить на иные виды деятельности СРО (включая аудиторскую и оценочную деятельность), где специалист должен отвечать за результаты своей работы, установить систему обязательного страхования ответственности с учетом российской и международной практики страхования профессиональной ответственности, страхования от ошибок и упущений.

В связи с тем что мотивация страховых организаций выступать в качестве страхователя от-

¹ С 1 января 2019 года компенсационный фонд СРО арбитражных управляющих должен будет составлять 50 млн руб. Размер компенсационной выплаты увеличивается с 5 млн руб. до 50% компенсационного фонда СРО арбитражных управляющих [Федеральный закон 2015].

ответственности членов СРО может быть недостаточной, предлагается рассмотреть возможность разработки и реализации стимулирующих мер и преференций для указанных участников института саморегулирования.

Одним из направлений развития института саморегулирования в России может стать квази-регулирование, которое предполагает солидарную ответственность бизнеса и государства за результаты регулирования отраслевых рынков, что в значительной степени повысит ответственность всех участников процесса саморегулирования.

Созданный альтернативный механизм разрешения споров нельзя считать удовлетворительным. В настоящее время эта задача решается путем формирования системы имущественной ответственности, что представляется положительным аспектом российской практики саморегулирования, не имеет аналогов в других странах и их системах саморегулирования [Булгакова Л. И., 2013]. В России предусмотрены два способа обеспечения имущественной ответственности: страхование и формирование компенсационного фонда, которые в системе саморегулирования выступают в качестве своеобразной гарантии возмещения убытков потерпевшим. Тем не менее в законодательстве о саморегулировании не предусмотрен однозначный механизм реализации данной обеспечительной функции, так как не определены:

- последовательность или очередность предъявления требований к члену СРО, причинившему вред, а также к самой СРО, к страховщику;
- условия и сроки выплат страхового возмещения и средств из компенсационного фонда СРО;
- порядок и сроки восполнения компенсационного фонда СРО.

Соответственно, и в отраслевых правовых документах данные вопросы рассмотрены очень поверхностно. Так, обязательной обеспечительной мерой является компенсационный фонд, а договор страхования ответственности аудиторов – мерой добровольной, которая может быть использована по усмотрению членов СРО аудиторов, а не самой СРО [Федеральный закон 2008]. В законодательстве о банкротстве и об оценочной деятельности обе меры обеспечительного характера предусмотрены как обязательные – и страхование ответственности, и выплаты из компенсационного фонда [Федеральный закон 2002; 1998].

Критика применения обеспечительных мер содержится и в принятой концепции совершенствования механизмов саморегулирования [Распоряжение 2015], где указано, что система индивидуального и коллективного страхования ответственности характеризуется почти полным

отсутствием выплат по требованиям к членам СРО, отмечается многократное превышение страховых премий (доход страховщиков) по отношению к компенсационным страховым выплатам.

В качестве положительных примеров приведены СРО арбитражных управляющих, где создан реально функционирующий механизм ответственности за счет средств компенсационного фонда и система обязательного страхования ответственности. В арбитражном управлении установлена последовательность предъявления требований по возмещению вреда: страховщику, затем члену СРО, затем СРО в пределах части компенсационного фонда, установленной законом. При этом ответственность СРО имеет субсидиарный характер.

Повышению эффективности функционирования российского института саморегулирования будет способствовать активизация использования перспективного метода урегулирования противоречий – медиативных технологий, которые созданы мировой практикой в рамках несудебного альтернативного их урегулирования, существует соответствующий инструмент, основные принципы медиации и медиативного урегулирования споров [Федеральный закон 2010], в настоящее время не получили широкого распространения, но их использование представляется важным направлением развития разрешения споров субъектов саморегулирования и потребителей.

Считаем необходимым особо выделить территориальный аспект в саморегулировании. Необходимость учета территориальных параметров и создание СРО по территориальному признаку (возможно, по федеральным округам) обусловлены значительными масштабами Российской Федерации: при оказании услуг оценщиками, аудиторскими, арбитражными управляющими увеличиваются транспортные расходы, а значит, растут затраты потребителей их услуг. В этом плане интересен положительный опыт Канады, где саморегулирование имеет территориальную привязку.

Выводы

Анализ правоприменительной практики в области саморегулирования позволил выявить недостатки, среди них:

- противоречия между общим федеральным законом о саморегулировании и отраслевыми актами о саморегулировании;
- отсутствие должного государственного контроля (надзора) за деятельностью СРО;
- низкая эффективность контроля в отношении своих членов со стороны СРО;
- низкая эффективность исполнения СРО других возложенных на них функций;

- отсутствие наработанных механизмов внесудебного урегулирования споров в рамках функционирования СРО и др.

Можно обобщить предложения по совершенствованию деятельности СРО:

- внести следующие дополнения в федеральное законодательство для СРО с обязательным членством:
 - о обеспечение высоких стандартов деятельности;
 - о контроль за деятельностью членов СРО;

о обеспечение ответственности за результаты деятельности в своей экономической сфере;

- установить систему обязательного страхования ответственности за результаты своей деятельности для членов СРО с обязательным членством;
- разработать комплекс мер и преференций для страховых организаций;
- активизировать использование медиативных технологий в деятельности СРО и их членов.

1. **Алферов В. Н.** (2016) Практика функционирования государственных органов по банкротству зарубежных стран и саморегулирования в арбитражном управлении. // Вестник ИЭАУ. №3. URL: <http://www.ieay.ru/nauka-v-ieau/vestnik-ieau/publikacii-zhurnala-vestnik-ieau/vestnik-ieau-n-13/alferov-v.n.-praktika-funkcionirovaniya-gosudarstvennyh-organov-po-bankrotstvu-zarubezhnyh-stran-i-samoregulirovaniya-v-arbitrazhnom-upravlenii/>.
2. **Булгакова Л. И.** (2013) Обеспечение имущественной ответственности саморегулируемых организаций по обязательствам своих членов // Право и экономика. №4. С. 22–26.
3. **Кванина В. В.** (2014) Системные недостатки института саморегулирования // Предпринимательство и право. URL: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=5124>.
4. **Лебедева Е. А.** (2013) Лицензирование и саморегулирование: перспективы развития // Актуальные вопросы административного и информационного права: Матер. междунар. науч.-практ. конф./Под ред. Г. Ф. Ручкиной, М. А. Лапиной. М.: Финансовый университет. 504 с.
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30.12.2015 г. №2776 «Об утверждении концепции совершенствования механизмов саморегулирования» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_192057/.
6. Рейтинг крупнейших российских страховых компаний по собранным премиям в I квартале 2016 года // РИА Рейтинг. 2016. URL: <http://vid1.rian.ru/ig/ratings/Insurance-042016.pdf>.
7. **Ряховская А. Н., Кован С. Е.** (2016) Направления повышения эффективности функционирования института саморегулирования России // Вестник ИЭАУ. №13. URL: <http://www.ieay.ru/nauka-v-ieau/vestnik-ieau/publikacii-zhurnala-vestnik-ieau/vestnik-ieau-n-13/ryahovskaya-a.n.-kovan-s.e.-napravleniya-povysheniya-effektivnosti-funkcionirovaniya-instituta-samoregulirovaniya-rossii/>.
8. **Томчин Г.А.** ([б.г.]) Саморегулирование – это обязательный элемент рыночной экономики // Саморегулирование на автомобильном транспорте. URL: <http://saap.ucoz.ru/publ/1-1-0-5>.
9. Указ Президента РФ от 23.07.2003 № 824 «О мерах по проведению административной реформы в 2003–2004 годах» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_43462/.
10. Федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72967/.
11. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/.
12. Федеральный закон от 27.07.2010 № 193-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103038/.
13. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/.
14. Федеральный закон от 29.12.2015 № 391-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191304/.
15. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/.
16. ICMIF member organizations (2016) // International Cooperative and Mutual Insurance Federation. URL: <https://www.icmif.org>.
17. National Association of Mutual Insurance Companies (2016). URL: <http://www.namic.org>.
18. **Prableen B.** (2016) World's Top 10 Insurance Companies // Investopedia. URL: <http://www.investopedia.com/articles/personal-finance/010715/worlds-top-10-insurance-companies.asp>.



Г. С. НИКИТИН
Кандидат экон.
наук, первый
заместитель министра
Министерства
промышленности
и торговли Российской
Федерации.
Область научных
интересов: управление
эффективностью
организаций,
управление народным
хозяйством

E-mail:
NikitinGS@minprom.gov.ru

Статья посвящена исследованию путей достижения стратегических целей России в области развития промышленности в условиях, когда одним из основных трендов государственной политики в последние годы стало импортозамещение. Показано, что промышленная политика должна основываться на проектном управлении, позволяющем обеспечить устойчивое развитие ключевой отрасли национальной экономики. Систематизированы приоритетные методы долгосрочной поддержки промышленных предприятий в целях повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

импортозамещение, промышленность, конкурентоспособность, проектное управление, программы поддержки, экспорт

От стагнации к развитию отечественной промышленности: пути совершенствования методов управления и регулирования

На современном этапе развития российской экономики одной из важнейших задач является обеспечение импортозамещения, обусловленное не столько введением экономических санкций относительно России, сколько продолжительным пребыванием российской промышленности в зоне неконкурентоспособности, что способствовало росту потребности в импорте [Березинская О. Б., Ведев А. Л., 2015, с. 106]. Этот процесс следует

рассматривать в непосредственной связи с тенденцией к локализации и трансфером технологий.

В рамках политики импортозамещения проводится выравнивание факторов конкурентоспособности российской продукции (повышение конкурентоспособности отечественных товаров на внутреннем рынке, рост емкости рынка, более легкий доступ отечественных предприятий на рынок и рост их конкурентных позиций), которая

должна стать более привлекательной для конечных потребителей. В первую очередь это касается промышленных предприятий, которые покупают комплектующие, одним из основных факторов их конкурентоспособности является цена. В этом направлении предприятия какое-то время пожинали плоды девальвации и увеличения ценовой конкурентоспособности [Фальцман В. К., 2015, с. 120]. Однако в настоящее время наблюдается снижение влияния этого фактора в связи со стабилизацией курса рубля, постепенно происходит инфляция издержек (рост цен за счет роста издержек производства), предприятия приспосабливаются к определенному уровню затрат. В перспективе нельзя исключать ревальвацию, что, безусловно, станет сдерживающим фактором, и, вполне возможно, будет недостаточно тех усилий, которые были предприняты для управления конкурентоспособностью.

В рамках организации производственного процесса, сбыта готовой продукции каждый производитель постоянно анализирует стоимость комплектующих и готовых изделий, сопоставляет цену единицы отечественного продукта с импортным. Если же стоимость российской продукции увеличивается по целому ряду позиций, предпочтение отдается импортному аналогу. В таких условиях основой экономического роста становятся приоритетные проекты, в рамках которых осуществляется комплексная реорганизация производства. Обеспечение конкурентоспособности отечественной промышленности требует реформирования экономики, что невозможно сделать без изменения системы управления и регулирования. В среднесрочной перспективе стоит задача не только окончательно внедрить принципы проектного управления на всех уровнях государственного регулирования, но и значительно расширить границы взаимодействия бизнеса, государства и других заинтересованных игроков в сфере промышленности.

Сегодня Министерство промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторг России) уже имеет успешный опыт применения принципов проектного управления и механизмов поддержки промышленности, прежде всего, это касается вопросов финансирования проектов. С этой целью по инициативе ведомства в 2014 году был создан Фонд развития промышленности (ФРП) как институт развития и поддержки производств, которым с 2014 года было одобрено 193 проекта на общую сумму 49,8 млрд руб. [Минпромторг, 2017]. В 2017 году механизм функционирования

ФРП был изменен: предусмотрено сокращение объемов бюджетных средств за счет возврата процентов. Со временем средства (более 40 млрд руб.), направленные на проекты, вернутся, и их можно будет вкладывать в новые проекты на тех же основаниях. Предполагается, что для выдачи льготных займов в 2017 году будет достаточно ежегодно докапитализировать ФРП на 20 млрд руб.

В рамках проектного управления действует специальный инвестиционный контракт (СПИК), позволивший ускорить привлечение инвестиций в российское промышленное производство. Данный механизм не только снижает налоговую нагрузку предприятий, но и позволяет сократить длительность инвестиционной фазы проекта. При его создании был использован опыт других стран, в том числе Индии и Южной Кореи. Подобная практика оказалась успешной и в странах ЕС (например, в Венгрии аналогом СПИК является соглашение о стратегическом партнерстве), и в Китае (аналогичный механизм в рамках развития института свободных экономических зон). На сегодня заключено семь таких контрактов. Заявлено, что в рамках их реализации суммарный объем инвестиций в промышленность составит свыше 150 млрд руб., причем это исключительно высокотехнологичные проекты с новыми видами продукции. Объем произведенной продукции составит порядка 560 млрд руб. [там же].

Расширяется взаимодействие Минпромторга с другими структурами. Например, Внешэкономбанк принимает активное участие в разработке стратегии с целью реализации нишевых проектов. В настоящее время для совместной работы отобрано 27 целевых ниш в таких отраслях, как химическая, электронная, лесная промышленность, тяжелое, энергетическое, нефтегазовое, дорожное машиностроение, металлургия и т. д. Госкорпорация готова разделить риски, связанные с реализацией соответствующих проектов. Минпромторг будет не только поддерживать эти проекты, но и окажет содействие интеграции соответствующих мер поддержки. Это касается субсидирования процентной ставки и тех проектов, которые одновременно рассматриваются в ВЭБе и на комиссии Минпромторга. Целесообразно также совмещать финансирование из Фонда развития промышленности и из Внешэкономбанка, хотя должны быть определены роль и доля участия каждого института: например, ВЭБ ориентирован на более крупные проекты, чем ФРП.

Сегодня в рамках внедрения принципов проектного управления прорабатывается меха-

низм объединения субсидий, ориентированных на поддержку субъектов промышленной политики. Их консолидация позволит сделать более прозрачным процесс предоставления льгот, значительно упростит процедуру поддержки промышленных предприятий. В частности, предлагается создать ряд универсальных мер, в том числе собрать воедино субсидии, связанные с субсидированием процентной ставки по инвестиционным проектам и техническому перевооружению производства, выделить в качестве стержневого механизма субсидию для компенсации части затрат на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Однако проектная деятельность используется не только для дальнейшего преобразования хорошо зарекомендовавших себя мер поддержки промышленности, проектный подход будет внедряться и в самом Минпромторге. Активная роль здесь отведена Центру управления проектами в промышленности, созданному в 2016 году, он призван участвовать в реализации госпрограмм, осуществляя комплексное сопровождение НИОКР. Он станет «мозговым центром» при внедрении принципов проектной деятельности в министерстве.

Принципы проектной деятельности успешно применяются и на более высоком уровне – в правительстве. В проектном офисе правительства – Совете при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам разработан приоритетный проект «Международная кооперация и экспорт в промышленности» – один из четырех проектов по направлению «Международная кооперация и экспорт». В роли его функционального заказчика выступает Минпромторг. Для начала предлагается сфокусировать усилия на поддержке экспорта в нескольких отраслях: автомобилестроении, сельхозмашиностроении, железнодорожном машиностроении и авиастроении. Срок реализации – 2017–2020 годы. В связи с этим предстоит сформировать комплексный инструментарий финансовой и нефинансовой поддержки экспорта продукции указанных отраслей. В комплекс мер финансовой поддержки войдут новейшие механизмы: субсидирование процентных ставок по экспортным кредитам (через ВЭБ и Росэксимбанк), обеспечение гарантии остаточной стоимости продукции самолетостроения, механизм гарантий обратного выкупа самоходной сельскохозяйственной техники. Экспортеры смогут также получить компенсацию затрат на продвижение продукции на иностранных рынках, транспортировку,

сертификацию, защиту прав интеллектуальной собственности, экспортные НИОКР, предполагающие выполнение НИОКР по экспортным контрактам с последующей передачей их результата в виде технологического образца нового изделия заказчику другой государственной (национальной) принадлежности. К 2017 году заработает система послепродажного обслуживания продукции авиастроения, в 2018 году – соответствующая система для автомобилестроения, сельхоз- и железнодорожного машиностроения. К концу 2019 года предполагается подписать пять меморандумов о сотрудничестве с дистрибьюторами продукции отечественного вертолетостроения в Индии, Иране, Бразилии, ОАЭ, ЮАР [Утвержден паспорт, 2016].

Кроме того, Минпромторг подготовил целый ряд адресных программ поддержки спроса («Первый автомобиль», «Автомобиль для села»), реализация которых начнется в первой половине 2017 года. Речь идет о скидках, которые будут предоставляться при покупке автомобиля в зависимости от сегмента, в котором представлен продукт.

В настоящее время создается новая национальная система сертификации товаров и услуг. Она должна удовлетворять потребности российского потребителя в качественных товарах и услугах. Это принципиально новый проект в области оценки соответствия, гарантирующий соответствие продукции и услуг национальным стандартам. Новая система будет самокупаемой и не потребует привлечения дополнительных средств из бюджета страны. Ожидается, что пилотный проект будет запущен в 2017 году, на первых этапах его реализации специалисты Росстандарта будут проводить сертификацию на добровольных началах, т.е. по инициативе заявителей (изготовителей, продавцов, исполнителей) для подтверждения соответствия продукции требованиям стандартов, технических условий и других документов, определяемых заявителем. Официальный старт программы назначен на 2018 год.

Наряду с перспективным внедрением проектного управления, сертификацией и развитием экспорта важно обеспечить баланс интересов в промышленном развитии отраслей и природоохранной деятельности. До принятия Федерального закона о технологическом нормировании окружающей среды решение этой задачи было невозможно: работа с промышленными предприятиями в интересах соблюдения экологического законодательства осуществлялась на площадке Минприроды [Федеральный закон, 2014]. В процессе подготовки закона Минпромторг

стал играть более значительную роль. В настоящее время Минпромторг и Минприроды совместно решают соответствующие вопросы. В чем заключается баланс? Цель промышленной политики – технологическая модернизация. Цель экологической политики – снижение выбросов и уменьшение негативного воздействия на окружающую среду. И между ними нет противоречия: модернизация должна приводить к снижению негативного воздействия на окружающую среду. В ходе подготовки Федерального закона нам удалось убедить компании в том, что реформирование обеспечит баланс интересов промышленного развития отраслей и природоохранной деятельности, а не просто к ужесточению экологического регулирования. Вместе с улучшением экологической обстановки мы получим снижение бюрократической транзакционной нагрузки на промышленные предприятия.

Снижению негативного воздействия на окружающую среду будут в значительной степени способствовать технологическая модернизация и одновременное введение новых производственных мощностей. Накопленный эффект удельной технологической модернизации увеличит темпы роста промышленного производства и экологическую безопасность производства. Этот сценарий реализуется даже при оптимистичных подходах к промышленному росту и наращиванию инвестиций в основной капитал. Экологическое нормирование приведет к увеличению спроса на продукцию российской промышленности, машиностроения и создаст условия для ее роста в целом. Таким образом, будут сняты противоречия между экологической политикой и промышленной политикой. Кроме того, устанавливая соответствующие требования с учетом уровня технологического развития, мы не возлагаем на отрасли непосильное бремя, которое затруднило бы процесс модернизации.

В настоящее время составляются справочники наилучших доступных технологий (НДТ). В Европе такие технологии известны как ВАТ (best available technology), в конце 2000-х годов парламент ЕС и Европейский совет одобрили ряд директив, базирующихся на тех же принципах. В Германии эффективно действует аналогичный механизм – «уровень современной технологии» (Stand der Technik), то же самое можно сказать о США. Наибольшее распространение наилучшие доступные технологии получили в экономиках стран – членов ЕС.

Внедрение НДТ на промышленных производствах является одним из неперемных усло-

вий реализации политики импортозамещения и способом стимулировать модернизацию основных фондов, а значит, оно повышает уровень конкурентоспособности отечественных предприятий. Следовательно, продукция, произведенная с использованием НДТ, обладает значительным экспортным потенциалом.

С учетом перечня техоборудования, необходимого для перехода на НДТ, российским производителям технологий будет оказана существенная поддержка путем субсидирования процентных ставок по кредитам, субсидий на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в рамках реализации программ промышленной политики. К началу 2018 года все оборудование должно быть оснащено соответствующими датчиками и системами для промышленных источников выбросов и сбросов загрязняющих веществ. Бизнес серьезно заинтересован в том, чтобы государственное регулирование предъявляло понятные экологические требования, пусть и более строгие, но предсказуемые и учитывающие возможности модернизации предприятий.

В первую категорию войдут предприятия, оказывающие значительное воздействие на окружающую среду. Минприроды должен обеспечить постановку на учет всех предприятий, формирование списка объектов первой категории (300 предприятий) для реализации пилотных проектов по выдаче комплексного экологического разрешения. Это случится в начале 2019 года. Процесс перехода на НДТ – не разовая акция, а поэтапный процесс, предусматривающий время для модернизации всех предприятий.

Инвестиции на систематическое обновление основных фондов и их модернизацию с использованием в дальнейшем более энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий оценивались в 13,3 трлн руб. на период с мая 2015 до 2025 года [Никитин Г., 2017а, б], после определения порядка применения указанных справочников возможна их корректировка.

Наконец, эффективное управление промышленностью требует контроля над информационными потоками и отсеивания информационных шумов, сбора и распространения сведений о ключевых направлениях промышленной политики и механизмах поддержки. Эти задачи призвана решить Государственная информационная система промышленности (ГИСП). В настоящее время ГИСП предоставляет девять сервисов: «Проммонитор», «Мониторинг проектов импортозамещения», «Промнавигатор», «Поиск партнеров», «Аналитика», «Проектное управ-

ление», «Каталог продукции», «Объекты инжиниринговой деятельности», «Наука» и «Информационное обеспечение». Согласно концепции, в едином информационном пространстве ГИСП должен быть реализован комплекс информационных сервисов, учитывающий потребности пользователей всех уровней, в том числе региональных.

Таким образом, совершенствование методов управления промышленностью базируется на принципах проектного управления,

внедрении НДТ, увеличении экспортного потенциала отечественной продукции. Их развитие должно коррелировать со стадией модернизации экономики [Полтерович В.М., Попов В.В., 2006, с. 56]. Рассмотренные механизмы не только повышают общий уровень конкурентоспособности российских товаров, в перспективе они послужат последовательному переходу к новому технологическому укладу за счет большей ориентации отечественной экономики на экспорт.

Список литературы:

1. Березинская О.Б., Ведев А.Л. (2015) Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения // Вопросы экономики. № 1. С. 103–115.
2. Никитин Г. (2017а) Внедрение принципов проектного управления в промышленности показало свою эффективность // Министерство промышленности и торговли РФ. URL: http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!/gleb_nikitin_vnedrenie_principov_proektnogo_upravleniya_v_promyshlennosti_pokazalo_svoyu_effektivnost.
3. Никитин Г. (2017б) Реформа должна привести к балансу интересов промышленной и природоохранной деятельности // Коммерсант. 16 янв. URL: <http://kommersant.ru/doc/3192861>.
4. Полтерович В.М., Попов В.В. (2006) Макроэкономическая политика: теория и практика. Эволюционная теория экономической политики // Вопросы экономики. № 7. С. 4–23; № 8. С. 46–64.
5. Утвержден паспорт приоритетного проекта «Международная кооперация и экспорт в промышленности» (2016) // Правительство РФ. URL: <http://government.ru/news/25592/>.
6. Фальцман В.К. (2015) Импортозамещение в ТЭК и ОПК // Вопросы экономики. № 1. С. 116–124.
7. Федеральный закон от 21.07.2014 № 219-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165823/.

КРИПТЕН

- ЗАЩИТА БАНКНОТ
- ЗАЩИТА АКЦИЗНЫХ МАРОК
- ЗАЩИТА ID - ДОКУМЕНТОВ
- ЗАЩИТА БРЕНДОВ





А. В. ТРАЧУК
 Доктор экон. наук, профессор, руководитель Департамента менеджмента, научный руководитель факультета менеджмента ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», генеральный директор АО «Гознак». Область научных интересов: стратегия и управление развитием компаний, инновации, предпринимательство и современные бизнес-модели в финансовом и реальном секторах экономики, динамика и развитие электронного бизнеса, опыт функционирования и перспективы развития естественных монополий.

E-mail:
 Trachuk_A_V@goznak.ru

В статье рассматриваются экономические эффекты от снижения объемов перекрестного субсидирования для участников рынка электрической энергии, а также разработаны методологические подходы к моделированию поэтапного снижения объемов перекрестного субсидирования в экономике. Для моделирования влияния экономических и социальных эффектов от ликвидации перекрестного субсидирования использовались методология системы национальных счетов (СНС) – симметричные таблицы «затраты – выпуск» и межотраслевой баланс «продукт – продукт», рассчитанный по выпуску конечного продукта 22 отраслей промышленности. Проведен сравнительный анализ двух вариантов ликвидации перекрестного субсидирования: одномоментный и постепенный. Одномоментная ликвидация перекрестного субсидирования оказала худшее влияние на экономические показатели участников энергорынка, чем при его поэтапном снижении.

Моделирование поэтапного снижения перекрестного субсидирования нацелено на определение максимально возможного темпа роста тарифов на электроэнергию для населения. В качестве критерия оптимальности скорости роста тарифов на электроэнергию использовано минимальное значение экономического ущерба для отраслей экономики, рассчитанного как разница сальдированного прироста (убытия) валовой добавленной стоимости в диапазоне порогового интервала увеличения расходов домашних хозяйств на покупную электроэнергию в общей структуре расходов.

Для построения модели использована макроэкономическая модель формирования, использования и воспроизводства отраслевой добавленной стоимости. Анализ воздействия изменения тарифов на электроэнергию для населения проведен с шагом в 1% до уровня, обеспечивающего полное сокращение перекрестного субсидирования. Рассчитана оптимальная скорость прироста тарифов для регионов с максимальной ставкой тарифа на электроэнергию (Московская область) и минимальной ставкой (Оренбургская область).

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

электроэнергетика, перекрестное субсидирование, регулируемый договор, межтерриториальное субсидирование, аренда последней мили, ценообразование на электроэнергию, тариф для потребителей электроэнергии.



Н. В. ЛИНДЕР
 Кандидат экон. наук, профессор, заместитель руководителя Департамента менеджмента ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». Область научных интересов: стратегия и управление развитием компаний, формирование стратегии развития промышленных компаний в условиях четвертой промышленной революции, инновации и трансформация бизнес-моделей, динамика и развитие электронного бизнеса, стратегии развития компаний энергетического сектора в условиях четвертой промышленной революции, стратегии выхода российских компаний на международные рынки.

E-mail:
 NVLinder@fa.ru

Перекрестное субсидирование в электроэнергетике: подходы к моделированию снижения его объемов¹

¹ Статья подготовлена на основе результатов исследования «Влияние перекрестного субсидирования в электро- и теплоэнергетике на изменение поведения участников оптового и розничного рынков электро- и теплоэнергии», проведенного за счет средств бюджетного финансирования в рамках госзадания Финансового университета, 2016.

Введение

Перекрестное субсидирование в электроэнергетике является одной из наиболее актуальных проблем. Его понимают как ценовую дискриминацию: тариф на электрическую энергию для промышленных и коммерческих потребителей устанавливается выше предельных издержек, а для домохозяйств – ниже, так что первые вынуждены переплачивать и субсидировать последних. Для сравнения: в тех странах, где нет перекрестного субсидирования, соотношение цен обратное (табл. 1).

Мнения экспертов о влиянии перекрестного субсидирования на экономику различно. Некоторые из них [Хуберт Ф., 2002] полагают, что при общем низком уровне тарифов такие меры могут быть оправданы, однако большинство [Irwin T., 1997; Назарова Н. А., Минеханова Н. Т., 2009; Трачук А. В., 2011; Селляхова О., Фатеева Е., 2012; Золотова И. Ю., 2015; Валитов Ш. М., 2015; Гладких Е. Г., Базанова Е. А., 2016] сходятся во мнении, что данный механизм ценообразования неэффективен

и оказывает негативное влияние как на экономику страны в целом, так и на развитие энергетической отрасли. Государство также предпринимает меры с целью сократить объемы перекрестного субсидирования в энергетике [Селляхова О., Фатеева, 2012; Королев И. А., Хабачев Л. Д., 2015]. Мы ставим перед собой задачу оценить экономические эффекты от снижения объемов перекрестного субсидирования для участников рынка электрической энергии, разработать методологические подходы к моделированию поэтапного снижения объемов перекрестного субсидирования в экономике.

Перекрестное субсидирование в России: виды и динамика

Впервые перекрестное субсидирование в России было введено в начале 1990-х годов как мера социальной поддержки населения в период реформ, когда часть платы перекладывалась на предприятия. В течение 2000–2012 годов имел место экономический рост и рост благосостояния населения, но объемы перекрестного субсидирования также продолжали расти, хотя государство пыталось регулировать этот процесс [Ряпин И., 2013].

Также следует отметить, что до 2014 года в Российской Федерации перекрестное субсидирование в электроэнергетике было запрещено: нельзя было установить пониженные тарифы для одних потребителей/товаров за счет увеличения цен для других. В 2014 году данный механизм был легализован и соответствующее понятие введено в законодательство России [Федеральный закон 2003]. Существующие сегодня виды перекрестного субсидирования показаны на рис. 1. Объемы перекрестного субсидирования составили в 2015-м около 347 млрд руб. (табл. 2) [Трачук А. В., Линдер Н. В., Золотова Е. В. и др., 2016].

За последние пять лет объемы перекрестного субсидирования удалось снизить на 6,92 млрд руб., или на 2%, в основном за счет сокращения объемов переплаты за электроэнергию потребителями «последней мили» (на 37,9 млрд руб., или в 3,5 раза). В ставке на оплату потерь электроэнергии объем перекрестного субсидиро-

вания снизился на 4,32 млрд руб., или на 14,8%.

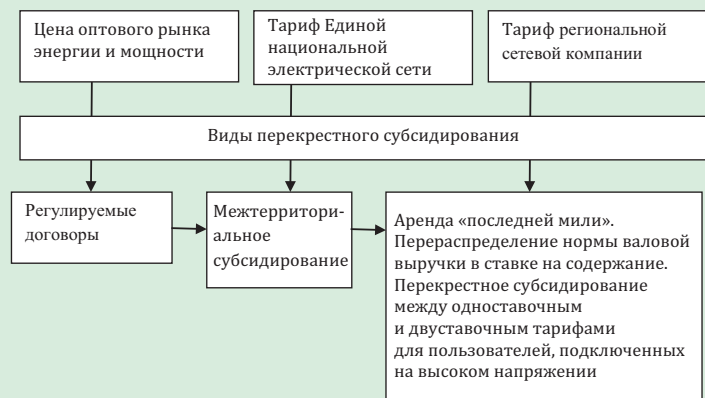
К негативным тенденциям следует отнести увеличение объемов перекрестного субсидирования посредством регулируемых договоров на электроэнергию и мощность (оно составило 11,2 млрд руб., или 18,3%) и предельной величины перекрестного субсидирования, заложенного в сетевые тарифы (на 24,1 млрд руб., или 11,7%).

Основной критике механизм перекрестного субсидирования подвергается главным образом из-за того, что льготным тарифом на электроэнергию пользуются все категории населения вне зависимости от своего материального положения. В результате большая часть субсидий уходит на льготы для граждан со средним и высоким доходом, потребляющим значительно больше электричества. Малообеспеченные слои населения получают льготы в существенно меньшем размере [Епихина Р. А., 2011].

Таблица 1
Тарифы на электроэнергию в странах мира в 2014 году, долл. (по данным [Energy Subsidies 2015])

Страна	Тариф		Отношение тарифа для домохозяйств к тарифу для промышленных потребителей
	для домохозяйств	для промышленных потребителей	
США	0,19	0,08	1,72
Великобритания	0,24	0,15	1,64
Германия	0,29	0,12	2,51
Франция	0,25	0,09	2,94
Япония	0,27	0,17	1,61
Корея	0,17	0,11	1,43
Тайвань	0,14	0,11	1,28
КНР	0,12	0,19	0,64

Рис. 1. Составляющие конечной цены на электроэнергию и виды перекрестного субсидирования в них



Объемы перекрестного субсидирования, млрд руб., за 2011–2015 годы (Итоги, 2017)

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Общая сумма перекрестного субсидирования посредством регулируемых договоров на электроэнергию и мощность	60,1	61,4	62,9	67,8	71,3
Предельная величина перекрестного субсидирования, заложенного в сетевые тарифы	205,3	209,4	213,6	218,9	229,4
Объем переплаты за электроэнергию потребителями «последней мили»	58,6	74,1	42,4	23,9	20,7
Объем перекрестного субсидирования в ставке на оплату потерь электроэнергии	29,92	27,94	26,36	28,9	25,6
Общая сумма перекрестного субсидирования	353,92	372,84	345,26	339,5	347

Таблица 3

Формирование и распределение доходов в текущих ценах по отраслям экономики, млрд руб., за 2000–2014 годы [Национальные счета 2015]

Год	Счет образования доходов			Счет использования располагаемого дохода			
	Оплата труда наемных работников	Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	Чистые налоги на производство	Расходы на конечное потребление домашних хозяйств	Валовое накопление	Расходы государственного управления	Чистый экспорт
1998	1263	947	420	1511	394	493	232
1999	1934	2132	758	2583	715	703	822
2000	2937	3120	1248	3374	1366	1103	1463
2001	3848	3693	1403	4417	1963	1470	1094
2002	5065	3907	1847	5542	2169	1942	1166
2003	6231	4864	2113	6692	2755	2366	1394
2004	7845	6307	2875	8588	3559	2890	1990
2005	9474	7887	4248	10 792	4339	3646	2833
2006	11 986	9545	5387	13 129	5699	4680	3409
2007	15 526	11 387	6334	16 218	8034	5751	3245
2008	19 560	13 499	8218	20 184	10 526	7360	3207
2009	20 412	11 921	6 475	21 203	7345	8067	2193
2010	22 996	15 094	8 219	23 843	10 473	8671	3321
2011	27 647	17 273	10 880	27 427	13 983	10 103	4288
2012	31 578	18 612	12 409	31 088	15 224	11 889	4399
2013	34 269	21 829	10 112	47 958	14 460	13 020	5271
2014	37 119	23 127	10 225	52 225	14 706	13 932	5065

Кроме того, развитие технологий в отрасли позволило крупным промышленным компаниям уходить от перекрестного субсидирования: с этой целью они строят собственные объекты генерации электроэнергии, оспаривают в суде механизм «последней мили», тратят средства на присоединение к сетям ОАО «ФСК ЕЭС» (существует разница между тарифами ОАО «ФСК ЕЭС» и распределительной сетевой компании: около 30 и в среднем 82 коп./кВт-ч соответственно), закрывают производства в регионах с высоким тарифом и переносят производства в регионы, где тариф ниже. В результате основная нагрузка приходится на малый и средний бизнес, его эффективность снижается, падение прибыли сетевых компаний сказывается на их надежности [Грачук А.В., 2010]. В связи с этим мы провели анализ одномоментного и постепенного снижения объемов перекрестного субсидирования: с целью оценить его влияние на экономику страны.

Методология исследования

Для анализа мы использовали инструменты системы национальных счетов (СНС): симметричные таблицы «затраты – выпуск», межотраслевой баланс «продукт – продукт», рассчитанный по выпуску конечного продукта 22 отраслей промышленности. Национальные счета, отражающие все фазы экономического процесса (производство, образование и распределение доходов,

потребление и накопление, операции с финансовыми инструментами и т.д.), дают обобщенное представление о функционировании экономики в определенный период. Суть СНС сводится к тому, что обобщающие показатели развития экономики на различных стадиях процесса воспроизводства формируются и увязываются между собой. Построение балансовых таблиц отражает наличие активов и обязательств на ту или иную дату, изменение национального богатства в отчетном периоде, в таблицах «Затраты – выпуск» производство и использование товаров и услуг показаны в отраслевом разрезе.

На первом этапе проанализирована взаимосвязь между валовой добавленной стоимостью отраслей экономики и ее дальнейшим распределением на воспроизводство и конечное потребление (табл. 3).

Далее в пакете SPSS проведен регрессионный анализ влияния элементов счета образования доходов на конечное потребление и воспроизводство в ценах 2014 года.

В результате мы получили следующие зависимости:

$$y_1 = -22,533 + 1,97x_1 + 0,77x_2 - 4,036x_3,$$

где y_1 – расходы на конечное потребление домашних хозяйств, млрд руб.; x_1 – оплата труда наемных работников, млрд руб.; x_2 – валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы, млрд руб.; x_3 – налоги на производство, млрд руб.

Проверка значимости модели множественной регрессии осуществлена на уровне 0,05, при котором значение критерия Фишера $F_{кр}$ составило 115,81. Скорректированный коэффициент детерминации модели R_2 составил 0,956.

Аналогично составлены зависимости по другим элементам использования располагаемого дохода:

$$y_2 = 53,685 + 0,241x_1 - 0,11x_2 + 0,792x_3,$$

где y_2 – расходы на валовое накопление основного капитала, млрд руб.

Проверка значимости модели множественной регрессии осуществлена на уровне 0,05, при котором $F_{кр} = 631,519$. Скорректированный коэффициент детерминации модели R_2 составил 0,992.

Модель множественной регрессии расходов государственного управления имеет вид:

$$y_3 = -95,748 + 0,333x_1 + 0,175x_2 + 0,244x_3,$$

где y_3 – расходы на государственное управление, млрд руб.

Проверка значимости модели множественной регрессии осуществлена на уровне 0,05, при котором $F_{кр} = 682,565$. Скорректированный коэффициент детерминации модели R_2 составил 0,992.

В связи с тем что сальдо экспорта и импорта не имеет явно выраженной зависимости от формируемого в экономике совокупного дохода, мы допустили, что его доля равна 10% от совокупных формируемых в экономике доходов:

$$y_4 = 0,1 \sum_{i=1}^3 x_i,$$

где y_4 – сальдо «экспорт – импорт».

Далее мы проанализировали воздействие поэтапного снижения объемов перекрестного субсидирования. Мы заложили снижение объемов на 2%, т. е. взяли снижение, которое получили, анализируя объемы за 2011–2015 годы (см. табл. 2).

Таблица 4

Результаты расчетов воздействия постепенного снижения объемов перекрестного субсидирования на участников энергорынка, млрд руб. (в ценах 2011 года)

Отрасль	Валовая прибыль		Сальдо эффектов в разрезе элементов добавленной стоимости			
	по отраслям экономики при снижении цен на электроэнергию	энергокомпаний при сокращении объемов перекрестного субсидирования на 2%	Всего	Оплата труда	Валовая прибыль	Чистые и др. налоги на производство
Нефтегазовая промышленность	+507,3	-501,4	5,9	3,2	2,04	0,66
Добыча угля	+106,2	-102,8	3,8	3,38	0,43	0
Горючие сланцы и торф	+0,3	-0,3	0	0	0	0
Электро- и теплоэнергия	+1056,4	-1007,1	49,3	18,7	29,58	1,12
Черная металлургия	+681,53	-718,43	-36,9	-12,4	-22,34	-2,16
Цветная металлургия	+435,76	-462,49	-26,73	-8,48	-17,28	0,97
Химическая и нефтехимическая промышленность	+528,65	-501,4	27,25	16,92	9,27	1,06
Легкая промышленность	+674,23	-631,16	43,07	22,22	19,56	1,29
Пищевая промышленность	+1462	-1338	124	46,15	71,82	6,03
Производство стройматериалов	+412	-511,5	-99,5	-36,25	-61,1	-2,15
Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	+304	-356	-52	-26,4	-24,04	-1,56
Производство машин и оборудования	+2633	-2919	-286	-170,4	-110,91	-4,69
Прочие	+220	-189	31	16	15	0
Строительство	+4044	-4205	-261	-123	-125,35	-12,65
Сельское хозяйство	+2025	-1874	151	28	120,7	2,3
Транспорт и связь	+2821	-2710	111	54,12	55,85	1,03
Торговля и посреднические услуги	+8219	-8096	123	17,65	103,45	1,9
Прочие виды деятельности	+371	-362	9	3,7	5,3	0
ЖКХ и непроизводственные виды бытового обслуживания населения	+1154	-1028	126	81,55	38,08	1,08
Здравоохранение	+2056	-1794	262	221,34	39,64	1,02
Финансовое посредничество, страхование	+2821	-2218	603	427,02	173	2,98
Наука и научное обслуживание	+601	-633	-32	-32	0	0
Итого:	+33133,37	-28420,26	4713,11	2551,02	2127,39	34,7

В табл. 4 приведены результаты расчетов, как снижение объема перекрестного субсидирования на 2% влияет на валовую прибыль компаний отраслей экономики в результате снижения цен на электроэнергию и динамику доходов компаний электроэнергетической отрасли (потеря доходов и, как следствие, сокращение валовой прибыли), а также saldo вышеприведенных эффектов (или конечного эффекта).

Структурные различия в перечне спроса на продукцию различных отраслей со стороны домохозяйств, государственного управления и расходы на капитальные вложения оказывают влияние как экономический эффект от изменения цен на электроэнергию. Так, например, согласно расчетам на базе межотраслевого баланса [Си-

стема таблиц [б.г.]], увеличение спроса домохозяйств на 1 усл. ед. повлечет прирост ВВП на 1,74 усл. ед., при этом валовая добавленная стоимость составит 64,9 усл. ед. Рост спроса со стороны государственного управления на продукцию отраслей промышленности на 1 усл. ед. повлечет прирост ВВП на 2,21 усл. ед., в том числе 97,2 усл. ед. составит валовая добавленная стоимость. И наконец, рост спроса на капитальные вложения на 1 усл. ед. повлечет прирост ВВП на 1,56 усл. ед., в том числе 0,83 усл. ед. составит валовая добавленная стоимость.

Как показывает анализ данных, снижение объемов перекрестного субсидирования окажет наибольшее негативное влияние на компании, работающие в машиностроении (– 286 млрд руб.), строительстве (– 261,0 млрд руб.), производстве стройматериалов (– 99,5 млрд руб.). Это обусловлено снижением спроса на их продукцию при изменении расходов на электроэнергию у потребителей данной продукции. Также снижение экономического эффекта будет наблюдаться в отраслях черной и цветной металлургии (– 36,9 и – 26,73 млрд руб. соответственно) и деревообрабатывающей промышленности (– 52,0 млрд руб.). К изменению цен на электроэнергию также чувствительны наука и научное обслуживание (– 32 млрд руб.). Все остальные рассмотренные отрасли, наоборот, улучшат свои экономические показатели за счет снижения цен на электроэнергию. Наибольший экономический эффект получают финансовое посредничество, страхование (+603 млрд руб.), здравоохранение (+262 млрд руб.), сельское хозяйство (+151 млрд руб.), торговля и посреднические услуги (+123 млрд руб.). Таким образом, снижение перекрестного субсидирования больше окажет негативное воздействие на компании промышленных материалоёмких отраслей и приведет к росту валовой прибыли компаний, оказывающих финансовые, страховые, торгово-посреднические, оздоровительные услуги.

Далее проведен анализ влияния одномоментного сокращения перекрестного субсидирования на экономические показатели деятельности субъектов энергорынка. По проведенным нами расчетам, общая сумма перекрестного субсидирования в 2015 году составила 347 млрд руб. В табл. 5 по-

Таблица 5
Влияние одномоментного сокращения перекрестного субсидирования на экономические показатели участников энергорынка, млрд руб. (в ценах 2011 года)

Отрасль	Динамика валовой прибыли по отраслям		Сальдо эффектов в разрезе элементов добавленной стоимости отраслей			
	при снижении цен на электроэнергию для компаний указанных отраслей	при росте цен на электроэнергию для населения	Всего	Оплата труда	Валовая прибыль	Чистые и др. налоги на производство
Нефтегазовая промышленность	+ 1546	- 1670	-114	-34,57	-85,36	-4,07
Добыча угля	+1842	-1898	-56	-35	-21	0
Горючие сланцы и торф	+31	-27	+4	+2	+2	0
Электро- и теплоэнергия	+1439	-1246	+193	+68	+118	+7
Черная металлургия	+1128	-885	+243	+72	+164,88	+6,12
Цветная металлургия	+6563	-6379	+184	+56	+124,1	+3,9
Химическая и нефтехимическая промышленность	+1065	-1254	-189	-97	-80	-12
Легкая промышленность	+1227	-1411	-184	-99,5	-81	-3,5
Пищевая промышленность	+1462	-1632	-170	-79	-84	-7
Производство стройматериалов	+773	-584	189	102	83	4
Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	+409	-597	-188	-39	-36	-13
Производство машин и оборудования	+3517	-3369	+148	+99,1	+43	+5,9
Прочие	+456	-510	-54	-23	-28	+3
Строительство	+6815	-6764	+149	+71	+76	+3
Сельское хозяйство	+3417	-3555	-138	-13	-121	-4
Транспорт и связь	+2821	-2730	-69	-33	-31	-5
Торговля и посреднические услуги	+1556	-1792	-236	-14,3	-213	-8,7
Прочие виды деятельности	+459	-546	-87	-51	-33	-3
ЖКХ и непроизводственные виды бытового обслуживания населения	+1574	-1706	-132	-81	-47,8	-3,2
Здравоохранение	+3238	-3120	+118	+82	+25	+5
Финансовое посредничество, страхование	+3449	-3232	-197	-143	-48,1	-5,9
Наука и научное обслуживание	+954	-943	+11	+9	+2	0
Итого:	+ 45433	-45542	-575	-181,27	-271,28	-31,45

казан экономический эффект одномоментного сокращения перекрестного субсидирования (на сумму 347 млрд руб.).

Как показывают расчеты, в случае одномоментного снижения объемов перекрестного субсидирования отрицательный экономический эффект будет наблюдаться в большинстве отраслей промышленности и сферы услуг. Например, отрицательный эффект будет выражен в снижении валовой прибыли: для торговли и посреднической деятельности – на 236 млрд руб., для сельскохозяйственной отрасли – на 138 млрд руб., для финансового посредничества и страхования – 197 млрд руб. Отрицательный эффект будет вызван сокращением спроса со стороны потребителей в связи с сокращением их доходов и увеличением цен не только на электроэнергию, но услуги ЖКХ и др. В некоторых отраслях будет положительная динамика показателей эффективности, в частности в черной и цветной металлургии сумма валовой прибыли увеличится на 243 млрд руб. и 184 млрд руб. соответственно. Вместе с тем отрицательный результат превысит положительный, что связано с особенностями дифференциации структуры спроса на товары и услуги у населения и промышленных потребителей.

Таким образом, в результате одномоментного снижения объемов перекрестного субсидирования у участников энергорынка будут хуже экономические показатели, а значит, следует разрабатывать программу постепенного (поэтапного снижения) перекрестного субсидирования.

Результаты исследования: разработка модели поэтапного снижения объемов перекрестного субсидирования

Анализ нацелен на определение максимально возможного темпа роста тарифов на электроэнергию для населения. В качестве критерия оптимальности скорости роста тарифов на электроэнергию использовано минимальное значение экономического ущерба для отраслей экономики, рассчитанное как разница сальдированного прироста (убытия) валовой добавленной стоимости в диапазоне порогового интервала увеличения расходов домашних хозяйств на покупную электроэнергию в общей структуре расходов.

Для построения модели мы использовали макроэкономическую модель формирования, использования и воспроизводства отраслевой добавленной стоимости. Анализ воздействия изменения тарифов на электроэнергию для населения проведен с шагом в 1% до уровня, обеспечивающего полное сокращение перекрестного субсидирования.

В табл. 6 показаны прогнозные значения макроэкономических показателей формирования и использования ВВП за 2016–2017 годы. Далее, используя модель, описывающую взаимосвязь между элементами валовой добавленной

Таблица 6
Прогнозные макроэкономические показатели формирования и использования ВВП за 2016–2017 годы, млрд руб.

Показатель	2016	2017
<i>Структурные элементы валовой добавленной стоимости</i>		
Валовый внутренний продукт в рыночных ценах	66 190 119,9	71 406 399,2
Оплата труда наемных работников	33 848 456,7	36 738 105,6
Валовая прибыль и валовые смешанные доходы	21 829 103,1	23 126 533,9
Налоги на производство и импорт	10 412 066,7	11 500 418,2
<i>Структурные элементы совокупного спроса</i>		
Расходы на конечное и воспроизводственное потребление	479 557 481,5	522 251 411,4
Расходы домохозяйств на потребление	34 671 924,3	38 037 185,0
Валовое сбережение	15 388 123,3	16 317 869,8
Расходы на государственное управление	13 020 207,3	13 932 321,5

стоимости отраслей экономики и элементами совокупного спроса на конечное и воспроизводственное потребление продукции, мы провели расчеты поэтапного снижения объемов перекрестного субсидирования (табл. 7). В расчетах учтен уровень малоимущего населения на уровне 2015 года – 13,3% (Неравенство и бедность [б.г.]). Для компенсации стоимости электроэнергии для малоимущих групп населения потребуется 21,305 млрд руб.

Согласно статистическим данным, в настоящее время уровень затрат домохозяйств на оплату электроэнергии в среднем по РФ составляет 2,29%. При повышении доли расходов на электроэнергию не более чем на 0,5–0,7% (в интервале от 2,79 до 3,05%) оптимальный уровень повышения тарифов будет – 65% от средневзвешенного уровня 2016 года – 2,65 руб./кВт·ч. При этом средневзвешенная плата за электроэнергию составит 5,01 руб./кВт·ч и при среднестатистическом потреблении электроэнергии одним домохозяйством 162 кВт·ч в месяц увеличится с 429,3 до 811,62 руб. При целевом темпе роста доли расходов на электроэнергию в расходах домохозяйств не более 0,5–0,7% за год полная ликвидация перекрестного субсидирования будет достигнута в течение 8 лет.

Далее мы провели анализ оптимального уровня повышения тарифных ставок для регионов с наименьшим и наибольшим тарифами на электроэнергию. В 2016 году наименьший тариф установлен в Оренбургской области – 1,93 руб./кВт·ч, а наибольший – в Московской области – 4,18 руб./кВт·ч; мы исключаем из ана-

лиза Республику Крым – 1,47 руб./кВт-ч. и Севастополь – 1,46 руб./кВт-ч [НП «Совет рынка» [б.г.]]. В 2015 году объем электропотребления в Московской области составил 11 234,5 МВт-ч,

в Оренбургской области – 2054,41 МВт-ч. По нашим расчетам, объем перекрестного субсидирования составил в Московской области 21 млрд руб., в Оренбургской – 8,54 млрд руб.

Таблица 7

Расчет оптимального темпа роста тарифов на электроэнергию в целом по РФ на 2017 год

Темп роста тарифов на электроэнергию для населения, %	Средневзвешенный одноставочный тариф на электроэнергию для населения, руб./кВт-ч	Динамика валовой добавленной стоимости по отраслям, млн руб.		Сальдо эффектов, млн руб.	Расходы государственного бюджета на компенсацию стоимости электроэнергии малоимущим группам населения, млн руб.	Эффект ликвидации перекрестного субсидирования, млн руб.	Доля расходов домохозяйств на покупку электроэнергии в составе расходов, %
		при снижении цен на покупную электроэнергию	с учетом снижения покупательной способности населения				
101	2,65	8566	30610	-22044	21305	-43349,000	2,35
102	2,68	17132	61220	-44088	21518,05	-65606,050	2,36
103	2,70	25698	91830	-66132	21733,2305	-87865,2305	2,37
104	2,73	34264	122440	-88176	21950,56281	-110126,562	2,38
...
145	4,11	385470	3856860	-3471390	33008,21086	-3504398,211	2,79
146	4,15	394036	3887470	-3493434	33338,29297	-3526772,293	2,80
147	4,19	402602	3918080	-3515478	33671,6759	-3549149,676	2,81
148	4,23	411168	3948690	-3537522	34008,39266	-3571530,390	2,82
149	4,27	419734	3979300	-3559566	34348,47659	-3593914,480	2,83
150	4,32	428300	4009910	-3581610	34691,96135	-3616301,960	2,84
151	4,36	436866	4040520	-3603654	35038,88096	-3638692,880	2,85
152	4,40	445432	4071130	-3625698	35389,26977	-3661087,270	2,86
153	4,45	453998	4101740	-3647742	35743,16247	-3683485,160	2,87
154	4,49	462564	4132350	-3669786	36100,5941	-3705886,590	2,88
155	4,54	471130	4162960	-3691830	36461,60004	-3728291,600	2,89
156	4,58	582488	4193570	-3611082	36826,21604	-3647908,216	2,90
157	4,63	693846	4224180	-3530334	37194,4782	-3567528,478	2,91
158	4,67	805204	4254790	-3449586	37566,42298	-3487152,423	2,92
159	4,72	916562	4285400	-3368838	37942,08721	-3406780,087	2,93
160	4,77	1027920	4316010	-3288090	38321,50808	-3326411,508	2,94
161	4,81	1139278	4346620	-3207342	38704,72316	-3246046,723	2,95
162	4,86	1250636	4377230	-3126594	39091,77039	-3165685,770	2,96
163	4,91	1361994	4407840	-3045846	39482,6881	-3085328,688	2,97
164	4,96	1473352	4438450	-2965098	39877,51498	-3004975,515	2,98
165	5,01	1661804	4469060	-2807256	40276,29013	-2847532,290	2,99
166	5,06	1850256	4499670	-2649414	40679,05303	-2690093,053	3,00
167	5,11	2038708	4530280	-2491572	41085,84356	-2532657,844	3,01
168	5,16	2227160	4560890	-2333730	41496,702	-2375226,702	3,02
169	5,21	2415612	4591500	-2175888	41911,66902	-2217799,669	3,03
170	5,27	2604064	4622110	-2018046	42330,78571	-2060376,786	3,04
171	5,32	2792516	4652720	-1860204	42754,09356	-1902958,094	3,05
172	5,37	2980968	4683330	-1702362	43181,6345	-1745543,634	3,06
173	5,42	3169420	4713940	-1544520	43613,45084	-1588133,451	3,07
174	5,48	3357872	4744550	-1386678	44049,58535	-1430727,585	3,08
175	5,53	3546324	4775160	-1228836	44490,08121	-1273326,081	3,09

Примечание. Жирным шрифтом показан оптимальный уровень повышения цен на электроэнергию.

Расчет оптимальной ставки повышения тарифов в 2017 году для Московской области

С учетом прогнозируемого темпа роста тарифов на электроэнергию (на 5% согласно прогнозу социально-экономического развития), повышения потребления электроэнергии (в среднем на 1,01% по данным Минэнерго РФ), величина перекрестного субсидирования составит 23,1 млрд руб. При одномоментном сокращении перекрестного субсидирования величина тарифов вместо 105% должна будет увеличиться на 143%.

В таблице 8 отражены прогнозируемые макроэкономические показатели Московской области на 2016–2017 годы.

На основе статистических данных по формированию и распределению валового регионального продукта (ВРП) по Московской области за 2000–2014 годы построена система уравнений, описывающих зависимость между ВРП региона и элементами совокупного спроса на конечное и воспроизводственное потребление продукции:

$$y_1 = 48,12 + 0,77x_1; y_2 = 0,453x_1.$$

В 2015 году в Московской области доля малоимущего населения составила 8,6% [НП «Совет рынка» [б.г.]], при сохранении данного уровня бедности в 2017 году для компенсации оплаты электроэнергии потребуется 683 млн руб.

В табл. 9 представлен расчет оптимального темпа роста тарифов на электроэнергию в Московской области на 2017 год.

В настоящее время доля расходов домохозяйств на электроэнергию составляет порядка 2,96% от общих доходов, целевой уровень увеличения этой доли должен составлять не более 0,5–0,7 п.п. (до 3,46–3,66%), в этом ценовом диапазоне оптимальный рост тарифов на электроэнергию должен составить 151%. Однако, по нашим расчетам, полная ликвидация перекрестного субсидирования будет достигнута при уровне 143%. Не достигая целевого диапазона, повысив тарифы на 43%, до 6,34 руб./кВт-ч за год, в Московской области можно будет добиться полной ликвидации перекрестного субсидирования. Доля расходов домохозяйств на оплату электроэнергии составит 3,38%, среднестатистическая плата домохозяйства за электроэнергию при ежемесячном потреблении 187 кВт-ч – 1185,58 руб.

Расчет оптимальной ставки повышения тарифов в 2017 году для Оренбургской области

Согласно нашим расчетам, в 2015 году объем перекрестного субсидирования в Оренбургской области составил 8,54 млрд руб. Средний одноставочный тариф на электроэнергию – 1,93 руб./кВт-ч. В 2015 году объем электропотребления – 2054,41 МВт-ч [НП «Совет рынка» [б.г.]]. На 1 кВт-ч приходилось порядка 5,6 руб.

перекрестного субсидирования. При одномоментной ликвидации перекрестного субсидирования рост тарифов должен составить 389%. В табл. 10 приведены прогнозные макроэкономические показатели формирования ВРП Оренбургской области за 2016–2017 годы.

Таблица 8

Формирование и использование валового регионального продукта Московской области, млрд руб.

Показатель	2016	2017
<i>Структурный элемент валовой добавленной стоимости</i>		
Валовый региональный продукт в рыночных ценах	2930	3145
<i>Структурные элементы совокупного спроса</i>		
Расходы на конечное и воспроизводственное потребление	2860	3018
Расходы домохозяйств на потребление	2081	2150
Валовое сбережение	779	868

На основе статистических данных по формированию и распределению ВРП по Оренбургской области за 2000–2014 годы построена система уравнений, описывающих зависимость между ВРП региона и элементами совокупного спроса на конечное и воспроизводственное потребление продукции:

$$y_1 = 0,97x_1; y_2 = 0,618x_2.$$

В 2015 году в Оренбургской области доля малоимущего населения составила 11,8% [Постановление 2015], при сохранении данного уровня бедности в 2017 году для компенсации оплаты электроэнергии потребуется 817 млн руб.

В табл. 11 представлен расчет оптимального темпа роста тарифов на электроэнергию в Оренбургской области на 2017 год.

Согласно расчетам, при целевом повышении доли расходов домохозяйств на оплату электроэнергии в диапазоне от 2,34 до 2,54% наименьший ущерб для экономики от снижения перекрестного субсидирования будет достигнут при увеличении тарифов на электроэнергию на 75%, до 4,03 руб./кВт-ч. Доля расходов на оплату электроэнергии домохозяйствами составит 2,48%. Это сократит объем перекрестного субсидирования

Таблица 10

Формирование и использование ВРП Оренбургской области, млрд руб.

Показатель	2016	2017
<i>Структурный элемент валовой добавленной стоимости</i>		
Валовый региональный продукт в рыночных ценах	846	854
<i>Структурные элементы совокупного спроса</i>		
Расходы на конечное и воспроизводственное потребление	659	674
Расходы домохозяйств на потребление	342	347
Валовое сбережение	279	287

Таблица 9

Оптимальный темп роста тарифов на электроэнергию по Московской области на 2017 год

Темп роста тарифов на электроэнергию для населения, %	Средневзвешенный одноставочный тариф на электроэнергию для населения, руб./кВт·ч	Динамика ВДС по отраслям, млн руб.		Сальдо эффектов, млн руб.	Расходы государственного бюджета на компенсацию стоимости электроэнергии маломощным группам населения, млн руб.	Эффект ликвидации перекрестного субсидирования, млн руб.	Доля расходов домохозяйств на покупку электроэнергии в составе расходов, %
		при снижении цен на покупную электроэнергию	с учетом снижения покупательной способности населения				
101	4,18	1102	1379	-277	683,0000	-960,0000	2,96
102	4,22	2204	2758	-554	689,8300	-1243,8300	2,97
103	4,26	3306	4137	-831	696,7283	-1527,7283	2,98
104	4,31	4408	5516	-1108	703,695583	-1811,695583	2,99
...
130	5,58	33060	41370	-8310	911,4661477	-9221,466148	3,25
131	5,63	34162	79982	-45820	920,5808092	-46740,58081	3,26
132	5,69	35264	118594	-83330	929,7866173	-84259,78662	3,27
133	5,75	36366	157206	-120840	939,0844834	-121779,0845	3,28
134	5,81	37468	158585	-121117	948,4753283	-122065,4753	3,29
135	5,86	38570	159964	-121394	957,9600816	-122351,9601	3,30
136	5,92	39672	161343	-121671	967,5396824	-122638,5397	3,31
137	5,98	40774	162722	-121948	977,2150792	-122925,2151	3,32
138	6,04	41876	164101	-122225	986,9872300	-123211,9872	3,33
139	6,10	42978	165480	-122502	996,8571023	-123498,8571	3,34
140	6,16	44080	166859	-122779	1006,825673	-123785,8257	3,35
141	6,26	45182	168238	-123056	1016,89393	-124072,8939	3,36
142	6,28	46284	169617	-123333	1027,062869	-124360,0629	3,37
143	6,34	47386	170996	-123610	1037,333498	-124647,3335	3,38
144	6,41	48488	172375	-123887	1047,706833	-124934,7068	3,39
145	6,48	49590	173754	-124164	1058,183901	-125222,1839	3,40
146	6,54	50692	175133	-124441	1068,765740	-125509,7657	3,41
147	6,61	51794	176512	-124718	1079,453398	-125797,4534	3,42
148	6,67	52896	177891	-124995	1090,247932	-126085,2479	3,43
149	6,74	53998	179270	-125272	1101,150411	-126373,1504	3,44
150	6,81	55100	180649	-125549	1112,161915	-126661,1619	3,45
151	6,87	56202	182028	-125826	1123,283534	-126949,2835	3,46
152	6,94	57304	183407	-126103	1134,516370	-127237,5164	3,47
153	7,01	58406	184786	-126380	1145,861533	-127525,8615	3,48
154	7,08	59508	186165	-126657	1157,320149	-127814,3201	3,49
155	7,15	60610	187544	-126934	1168,893350	-128102,8934	3,50
156	7,23	74936	188923	-113987	1180,582284	-115167,5823	3,51
157	7,30	89262	190302	-101040	1192,388107	-102232,3881	3,52
158	7,37	103588	191681	-88093	1204,311988	-89297,31199	3,53
159	7,44	117914	193060	-75146	1216,355107	-76362,35511	3,54
160	7,52	132240	194439	-62199	1228,518659	-63427,51866	3,55
161	7,59	146566	195818	-49252	1240,803845	-50492,80385	3,56
162	7,67	160892	197197	-36305	1253,211884	-37558,21188	3,57
163	7,75	175218	198576	-23358	1265,744002	-24623,74400	3,58
164	7,82	189544	199955	-10411	1278,401442	-11689,40144	3,59
165	7,90	213788	201334	12454	1291,185457	11162,81454	3,60

Примечание. Жирным шрифтом показан оптимальный уровень повышения тарифов на электроэнергию с учетом заданных условий.

Таблица 11

Оптимальный темп роста тарифов на электроэнергию по Оренбургской области на 2017 год

Темп роста тарифов на электроэнергию для населения, %	Средневзвешенный одноставочный тариф на электроэнергию для населения, руб./кВт-ч	Динамика ВДС по отраслям, млн руб.		Сальдо эффектов, млн руб.	Расходы государственного бюджета на компенсацию стоимости электроэнергии малоимущим группам населения, млн руб.	Эффект ликвидации перекрестного субсидирования, млн руб.	Доля расходов домохозяйств на покупную электроэнергию в составе расходов, %
		при снижении цен на покупную электроэнергию	с учетом снижения покупательной способности населения				
101	1,93	116	793	-677	451,000000	-1128,00000	1,74
102	1,95	232	1586	-1354	455,510000	-1809,51000	1,75
103	1,97	348	2379	-2031	460,0651000	-2491,06510	1,76
104	1,99	464	3172	-2708	464,6657510	-3172,665751	1,77
...
149	3,11	5684	103090	-97406	727,1139610	-98133,11396	2,22
150	3,14	5800	103883	-98083	734,3851006	-98817,38510	2,23
151	3,17	5916	104676	-98760	741,7289517	-99501,72895	2,24
152	3,21	6032	105469	-99437	749,1462412	-100186,14620	2,25
153	3,24	6148	106262	-100114	756,6377036	-100870,63770	2,26
154	3,27	6264	107055	-100791	764,2040806	-101555,20410	2,27
155	3,3	6380	107848	-101468	771,8461214	-102239,84610	2,28
156	3,34	7888	108641	-100753	779,5645826	-101532,56460	2,29
157	3,37	9396	109434	-100038	787,3602285	-100825,36020	2,30
158	3,40	10904	110227	-99323	795,2338307	-100118,23380	2,31
159	3,44	12412	111020	-98608	803,1861691	-99411,18617	2,32
160	3,47	13920	111813	-97893	811,2180307	-98704,21803	2,33
161	3,51	15428	112606	-97178	819,3302111	-97997,33021	2,34
162	3,54	16936	113399	-96463	827,5235132	-97290,52351	2,35
163	3,58	18444	114192	-95748	835,7987483	-96583,79875	2,36
164	3,61	19952	114985	-95033	844,1567358	-95877,15674	2,37
165	3,65	22504	115778	-93274	852,5983031	-94126,59830	2,38
166	3,69	25056	116571	-91515	861,1242862	-92376,12429	2,39
167	3,72	27608	117364	-89756	869,7355290	-90625,73553	2,40
168	3,76	30160	118157	-87997	878,4328843	-88875,43288	2,41
169	3,79	32712	118950	-86238	887,2172132	-87125,21721	2,42
170	3,84	35264	119743	-84479	896,0893853	-85375,08939	2,43
171	3,87	37816	120536	-82720	905,0502791	-83625,05028	2,44
172	3,91	40368	121329	-80961	914,1007819	-81875,10078	2,45
173	3,95	42920	122122	-79202	923,2417898	-80125,24179	2,46
174	3,99	45472	122915	-77443	932,4742077	-78375,47421	2,47
175	4,03	48024	123708	-75684	941,7989497	-76625,79895	2,48
176	4,07	51736	139568	-87832	951,2169392	-88783,21694	2,49
177	4,11	55448	155428	-99980	960,7291086	-100940,72910	2,50
178	4,15	59160	171288	-112128	970,3363997	-113098,33640	2,51
179	4,19	62872	187148	-124276	980,0397637	-125256,03980	2,52
180	4,24	66584	203008	-136424	989,8401613	-137413,84020	2,53
181	4,28	70296	218868	-148572	999,7385630	-149571,73860	2,54
182	4,32	74008	234728	-160720	1009,735949	-161729,73590	2,55

Примечание. Жирным шрифтом показан оптимальный уровень повышения тарифов на электроэнергию.

с 8,54 млрд руб., до 4,3 млрд руб. При потреблении 148 кВт·ч среднестатистический платеж одного домохозяйства составит 596,44 руб./кВт·ч.

Выводы и дальнейшие исследования

В результате сравнительного анализа одномоментного и постепенного вариантов ликвидации перекрестного субсидирования при одномоментной ликвидации перекрестного субсидирования влияние на экономические показатели участников энергорынка будет хуже, чем при его поэтапном снижении.

В нашем случае моделирование поэтапного снижения перекрестного субсидирования имело цель определить максимально возможный темп роста тарифов на электроэнергию для населения. В качестве критерия оптимальности скорости роста тарифов на электроэнергию использовано

минимальное значение экономического ущерба для отраслей экономики, рассчитанное как разница сальдированного прироста (убытия) валовой добавленной стоимости в диапазоне порогового интервала увеличения расходов домашних хозяйств на покупную электроэнергию в общей структуре расходов.

Для построения модели была использована макроэкономическая модель формирования, использования и воспроизводства отраслевой добавленной стоимости. Проведен анализ воздействия изменения тарифов на электроэнергию для населения с шагом в 1% до уровня, обеспечивающего полное сокращение перекрестного субсидирования. Рассчитана оптимальная скорость прироста тарифов для регионов с максимальной (Московская область) и минимальной (Оренбургская область) ставками тарифа на электроэнергию.

Список литературы:

1. **Валитов Ш. М.** (2013) Перекрестное субсидирование в энергетике Республики Татарстан // Интеллект. Инновации. Инвестиции. №1. С. 18–21.
2. **Епихина Р. А.** (2011) Перекрестное субсидирование в электроэнергетике Китая // Вестник Московского университета. Сер. 13: Востоковедение. Т. 13, №3. С. 48–55.
3. **Золотова И. В.** (2013) Проблемы перекрестного субсидирования в электроэнергетике // Агентство прогнозирования балансов в электроэнергетике. URL: http://www.e-118apbe.ru/library/presentations/2013_06_04_Zolotova.pdf.
4. Итоги работы оптового рынка электроэнергии и мощности с 17.03.2017 по 23.03.2017 (2017) // НП «Совет рынка» код доступа: http://www.np-sr.ru/presscenter/news/SR_0V054460.
5. **Королев И. А., Хабачев Л. Д.** (2013) О направлениях и принципах ликвидации системы перекрестного субсидирования в электроэнергетике // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. №6–1 (185). С. 54–64.
6. **Назарова Н. А., Минеханова Н. Т.** (2009) Перекрестное субсидирование: за и против // Энергетика Татарстана. №4. С. 68–74.
7. Национальные счета России в 2007–2014 годах: Стат. сб./Ред. кол.: И. Д. Масакова (предс.), Ю. Н. Иванов, С. Р. Левит и др.; Росстат. М., 2015. 304 с. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/nac/NAC_Ch_2015.pdf.
8. Неравенство и бедность ([б.г.]) // Росстат. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/#.
9. НП «Совет рынка» ([б.г.]). URL: <http://www.np-sr.ru/market/retail/dogc/index.htm>.
10. Постановление Правительства Оренбургской области от 30.12.2015 № 1020-пп «О внесении изменения в постановление Правительства Оренбургской области от 30 августа 2013 года № 734-пп» // Правительство Оренбургской области. URL: <http://www.orenburg-gov.ru/upload/iblock/3ee/3eea6a57e23beea248bb05762f52acdc.pdf>.

В Московской области полная ликвидация перекрестного субсидирования будет достигнута при уровне 143%. Не достигая целевого диапазона, повысив тарифы на 43%, до 6,34 руб./кВт-ч за год, можно будет добиться полной ликвидации перекрестного субсидирования. Доля расходов домохозяйств на оплату электроэнергии составит 3,38%. При ежемесячном потреблении 187 кВт-ч среднестатистическая плата домохозяйства за электроэнергию – 1185,58 руб.

В Оренбургской области при целевом повышении доли расходов домохозяйств на оплату электроэнергии в диапазоне от 2,34 до 2,54% наименьший ущерб для экономики от снижения перекрестного субсидирования будет достигнут при росте тарифов на 75%, до 4,03 руб./кВт-ч. Доля расходов на оплату электроэнергии домохозяйствами составит 2,48%. Это сократит объем перекрестного субсидирования с

8,54 млрд руб. до 4,3 млрд руб. При ежемесячном потреблении 187 кВт-ч среднестатистическая плата домохозяйства за электроэнергию – 596,44 руб./кВт-ч.

Таким образом, при повышении тарифов для населения на электроэнергию на 5% в год, как запланировано в «Стратегии социально-экономического развития», к 2020 году не удастся ликвидировать существующие объемы перекрестного субсидирования. Необходимы другие пути снижения объемов перекрестного субсидирования, основанные на изменении поведения самих участников энергорынка.

В дальнейшем считаем целесообразным провести анализ влияния объемов перекрестного субсидирования на поведение участников рынка электрической энергии и построить модель снижения перекрестного субсидирования с учетом интересов всех заинтересованных сторон.

Список Литературы:

11. **Янин Ю. В.** (2013) Перекрестное субсидирование в электроэнергетике: итог пятнадцатилетней борьбы // Энергетический центр Московской школы управления «Сколково». URL: http://energy.skolkovo.ru/upload/medialibrary/07c/SEneC_Cross_Subsidization.pdf.
12. **Селляхова О.** (2013) Перекрестное субсидирование в электроэнергетике – угроза экономическому развитию России // Энергорынок. №5 (110). С. 40–42.
13. **Селляхова О., Фатеева Е.** (2012) Перекрестное субсидирование и социальная норма электропотребления // Эффективное Антикризисное Управление. №6 (75). С. 32–49.
14. Система таблиц «Затраты – Выпуск» России ([б.г.]) // Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135086739625.
15. **Трачук А. В.** (2010) Реформирование электроэнергетики и развитие конкуренции. М.: Магистр. 144 с.
16. **Трачук А. В.** (2011) Реформирование естественных монополий: цели, результаты и направления развития. М.: Экономика. 319 с.
17. **Трачук А. В., Линдер Н. В., Золотова Е. В. и др.** Влияние перекрестного субсидирования в электро- и теплоэнергетике на изменение поведения участников оптового и розничного рынков электро- и теплоэнергии: Отчет о НИР/Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. М., 2016.
18. Федеральный закон «Об электроэнергетике» от 26.03.2003 № 35-ФЗ // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_41502/.
19. Energy Subsidies: Lessons Learned in Assessing their Impact and Designing Policy Reforms. Greenleaf Publishing/UNEP. Sheffield, 2015. 245 p.
20. **Irwin T.** (1997) Price Structures, Cross-Subsidies, and Competition in Infrastructure // Public policy for the private sector. The World Bank Group. № 107. URL: <http://rru.worldbank.org/documents/publicpolicyjournal/107irwin.pdf>.



В. П. ПАНАГУШИН
 Доктор экон. наук, профессор, завкафедрой «Экономика промышленности» ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации. Область научных интересов: реструктуризация и диагностика причин убыточности промышленных предприятий.

E-mail:
 panagushin@mai.ru

Изложен подход к установлению обоснованной цены опытно-конструкторских работ по созданию авиационной техники оборонного назначения, основанный на применении метода последовательных приближений. Раскрыто содержание этого метода, его достоинства, а также причины, сдерживающие его применение. Предложены практические меры по его внедрению в деятельность предприятий – исполнителей опытно-конструкторских работ по созданию авиационной техники оборонного назначения.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

авиационная техника оборонного назначения, цена опытно-конструкторских работ, затраты, инфляция, метод последовательных приближений.

Итерационный метод оценки цены госконтракта на проектирование авиационной техники оборонного назначения



В. Ю. ИВАНISOV
 Кандидат экон. наук, начальник планово-экономического управления филиала «ОКБ Сухого» ОАО «Компания "Сухой"», доцент кафедры «Экономика промышленности» ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)». Область научных интересов: экономика НИОКР в авиационной промышленности, экономика интеллектуальной собственности, менеджмент.

E-mail:
 Vladimir-ivanisov@yandex.ru



В. И. ЛАПЕНКОВ
 Доктор экон. наук, профессор кафедры «Экономика промышленности» ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации. Область научных интересов: экономический анализ, антикризисное управление.

E-mail:
 Vladimir@lapenkov.ru

К специфическим чертам авиационной техники оборонного назначения, определяющим особенности ценообразования на связанные с ней опытно-конструкторские работы (ОКР), относятся:

- сложность и многокомпонентность объекта ОКР, обуславливающие участие в разработке высококвалифицированного персонала, значительного количества организаций-подрядчиков, многовариантность проработок, большой объем испытаний, высокая стоимость опытных образцов, большая вероятность неудач и доработок;
- высокий уровень тактико-технических характеристик объекта ОКР, жесткие требования к условиям его эксплуатации, необходимость конкуренции с высокотехнологичными изделиями лучших зарубежных производителей;

- многолетняя продолжительность ОКР;
 - бюджетное финансирование ОКР, обусловленное оборонной спецификой и соответствующим заказчиком, осуществляющееся, как правило, в форме госконтрактов в рамках государственного оборонного заказа;
 - низкая достоверность прогнозной информации на этапах подготовки технического задания, используемой для определения стоимости ОКР, и др.
- Перечисленные выше факторы требуют применения гибких алгоритмов ценообразования на ОКР, адаптирующих процесс финансирования разработки к постоянно изменяющимся экономическим условиям и ужесточающимся требованиям заказчика. Действующий в настоящее время порядок ценообразования предусматривает установление цены государственного контракта на ОКР авиационной техники оборонного назначения на основе ме-



Н. К. ЧАЙКА
 Кандидат экон. наук, доцент кафедры «Экономика промышленности» ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)». Область научных интересов: диагностика причин убыточности и финансовое оздоровление промышленных предприятий.

E-mail:
 n.k.chaika@gmail.com

тогда калькулирования с индексированием статей затрат на стадии формирования государственного оборонного заказа. Его методология сформирована современной законодательной базой, регламентирующей контрактную систему в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд, а также государственного оборонного заказа [Федеральный закон 2005; Федеральный закон 2012; Федеральный закон 2013].

Для ОКР ценообразование строится на основе тарифов на продукцию и услуги естественных монополий, цен на важнейшие виды продукции, поставляемой по кооперации с помощью индексов-дефляторов для прогнозирования цен. Рекомендуемые индексы-дефляторы не всегда отражают реальное удорожание продукции оборонного назначения, так как практика формирования начальной цены контракта сведена к простой модели определения издержек производителя на основе экстраполяции достигнутого уровня цен в отчетном периоде. Также учитывается поправка к себестоимости, рассчитываемая через дефлятор на плановый год, разработки или серийного производства [Панагушин В. П., Лютер Е. В., Чайка Н. К. и др. 2010].

Применяемый метод не позволяет учесть реальное увеличение затрат разработчика или производителя авиационной техники оборонного назначения на приобретение сырья, материалов, комплектующих по свободным (рыночным) ценам отраслей-монополистов, а также ресурсы, необходимые предприятиям оборонно-промышленного комплекса (ОПК) для восстановления своего научно-производственного потенциала, утраченного в ходе недавних экономических реформ. Положение усугубляется тем, что индексы-дефляторы недостаточно достоверно (с занижением) отражают уровень инфляции. Отсутствует четкая политика государства в отношении тарифов на продукцию (услуги) естественных монополий, закупаемую предприятиями ОПК. В результате прогнозные оценки лимитных цен государственного контракта на ОКР авиационной техники оборонного назначения не адекватны реальным макроэкономическим условиям выполнения этих контрактов.

Будущие издержки разработчика и производителя планируются на стадии формирования госзаказа, после окончания работ отчетные калькуляции издержек отличаются на 50–70% в сторону увеличения. В результате при планировании с использованием применяющихся методов имеет место скрытое недофинансирование, создаются предпосылки для срыва выполнения госзаказа.

Кроме того, в реальной системе закупок минимальная начальная цена контракта, по сути, служит ограничителем качества конечного продукта: надежности, ресурсоемкости, эргономичности, боевой эффективности и других функциональных и конструкторско-технологических характеристик. Из-за неглубокой проработанности все чаще проявляется наличие конструкторских и производственно-технологических доработок и ошибок на ранних стадиях разработки создаваемой на предприятиях ОПК наукоемкой продукции, в том числе авиационной техники оборонного назначения, что приводит к значительному удорожанию ОКР, возникновению циклов возврата и повторов отдельных конструкторских и технологических операций, а порой и целых этапов разработок. В этих ситуациях современные методики управления ресурсами выполнения сложных проектов, как правило, основанные на технологии PERT (Program Evaluation and Review Technique), оказываются бесполезными, и производитель вынужден компенсировать риски таких форс-мажорных обстоятельств завышением цены финальной продукции.

Таким образом, методическая база прогнозных оценок лимитной цены государственного контракта на ОКР авиационной техники оборонного назначения требует серьезной корректировки. Для формирования такой базы необходимо использовать совокупность моделей прогнозной оценки себестоимости и цены ОКР, обеспечивающих полное возмещение затрат и развитие предприятий-разработчиков и стимулирующих рост функциональной технической и боевой эффективности продукции, сокращение сроков ОКР и серийного производства. Практическое применение цен государственных контрактов на ОКР, адекватных требованиям технического задания, является одним из основных условий реализации госзаказа и изготовления качественной авиационной техники в короткие сроки.

Выходом из сложившейся ситуации является применение метода последовательных приближений для прогнозных оценок лимитной цены государственного контракта на ОКР авиационной техники оборонного назначения [подробное описание см.: Панагушин В. П., Иванисов В. Ю. 2015; Панагушин В. П., Лютер Е. В., Чайка Н. К. и др., 2010]. Алгоритм метода включает ряд итераций определения и уточнения цены, начиная с разработки аванпроекта авиационной техники оборонного назначения и заканчивая присвоением конструкторской документации опытного образца литеры серийного (промышленного) производства.

На начальной стадии ОКР определяется объект, разработка которого может использоваться в качестве прототипа для ценовых расчетов. Выбор прототипа осуществляется по совокупности критериев технического подобия и сходства глубины (масштабов) разработки. По отчетной калькуляции затрат на разработку прототипа определяется себестоимость разработки прототипа. Делением себестоимости ОКР на среднемесячную по стране заработную плату рассчитывается условная общественно-необходимая трудоемкость разработки прототипа. Прогнозная себестоимость разработки нового образца авиационной техники рассчитывается перемножением:

- условной общественно-необходимой трудоемкости разработки прототипа;
- прогнозной среднемесячной заработной платы головного исполнителя ОКР на год начала ОКР;
- прогнозного коэффициента, отражающего превышение тактико-технических характеристик разрабатываемого образца техники по отношению к прототипу.

Прогнозная себестоимость разработки является базой для прогнозной оценки лимитной цены государственного контракта на ОКР по разработке нового образца авиатехники. Расчет проводится с учетом нормативов рентабельности и налогообложения:

$$V_{л} = (1 + n_p) (1 + n_{НДС}) P_n,$$

где $V_{л}$ – прогнозная оценка лимитной цены государственного контракта на ОКР; P_n – прогнозная себестоимость разработки нового образца авиационной техники; n_p – норматив рентабельности, доли единицы; $n_{НДС}$ – ставка НДС, доли единицы.

Норматив рентабельности n_p выбирается в пределах 0,05...0,20 (5...20%), исходя из действующих требований к установлению рентабельности работ государственного оборонного заказа. Ставка НДС учитывается, если это предусмотрено действующим налоговым законодательством для применяемого метода финансирования ОКР.

Суть метода последовательных приближений в уточнении величины $V_{л}$ на каждой последующей стадии ОКР. Это уточнение производится посредством:

- корректировки прогнозной себестоимости разработки нового образца авиационной техники с учетом инфляции и уточнения тактико-технических характеристик;
- включением в состав себестоимости затрат, связанных с производством, испытанием опытных образцов авиационной техники.

Прогнозная оценка стоимости опытных образцов также определяется на основе цены его прототипа. Расчет проводится по формуле:

$$V_{оо} = C_{пр} k_{б.э} N S_n / S_p,$$

где $V_{оо}$ – прогнозная оценка стоимости опытных образцов; $C_{пр}$ – цена опытного образца, принятого за прототип для расчета прогнозной оценки стоимости опытных образцов авиатехники; $k_{б.э}$ – коэффициент превышения боевой эффективности нового образца над прототипом; N – количество опытных образцов авиатехники в ОКР; S_n – прогнозная среднемесячная заработная плата у головного исполнителя ОКР на период изготовления опытного образца новой авиатехники; S_p – среднемесячная заработная плата у головного исполнителя ОКР, сложившаяся в период изготовления опытного образца, принятого за прототип.

По результатам расчетов стоимости опытных образцов возможна корректировка величины $V_{л}$. Она позволяет учитывать затраты на опытные образцы составных частей авиатехники для полунатурных испытаний и на изготовление стендов и технических средств обучения в прогнозной цене ОКР.

С учетом сказанного прогнозная оценка лимитной цены государственного контракта на ОКР на стадии изготовления опытных образцов определяется по формуле:

$$V_{л} = E_{э.п} + E_{т.п} + E_{р.п} + E_{о.о} + E_{с.ч} + (1 + n_p) [(1 + k_{к.с}) (P_{н.н.р} N_{н.р}) + P_{п.н.и} + P_{кор}] + C_{с.ч.о},$$

где $E_{э.п}$, $E_{т.п}$, $E_{р.п}$, $E_{о.о}$ – фактические затраты по государственному контракту на ОКР на стадиях эскизного, технического, рабочего проектирования, изготовления опытного образца соответственно; $E_{с.ч}$ – фактические затраты на опытные образцы составных частей; $P_{н.н.р}$ – себестоимость одной натурной работы опытного образца, рассчитанная по экономическим нормативам головного исполнителя ОКР; $N_{н.р}$ – количество натурных работ опытных образцов по программам натурных испытаний, включая прогнозируемые натурные работы по устранению недостатков, отмеченных в акте государственных натурных испытаний опытных образцов; $k_{к.с}$ – коэффициент конструкторского сопровождения натурных испытаний опытных образцов, учитывающий себестоимость конструкторского сопровождения натурных испытаний в долях от себестоимости натурных испытаний, принимается на уровне 0,2...0,4; $P_{п.н.и}$ – себестоимость полунатурных испытаний опытных образцов авиатехники и ее составных частей, ориентировочно можно принять как $0,5E_{р.п}$; $P_{кор}$ – себестоимость корректировки документации по результатам натурных испытаний с присвоением литеры промышленного производства, ориентировочно можно принять как $0,35E_{р.п}$; $C_{с.ч.о}$ – стоимость составных частей ОКР на остаток работ до завершения ОКР.

Аналогичным образом определяется прогнозная оценка лимитной цены государственного контракта на ОКР на стадии испытаний опытных образцов:

$$V_{л} = E_{э.п} + E_{т.п} + E_{р.п} + E_{о.о} + E_{н.и} + E_{п.н.и} + (1 + n_p) [(1 + k_{к.с}) (P_{н.п.р1} N_{н.р.н}) + P_{п.кор}] + C_{с.ч.о},$$

где $E_{н.и}$, $E_{п.н.и}$ – фактические затраты на натурные и полунатурные испытания опытных образцов и их составных частей соответственно; $P_{н.п.р1}$ – себестоимость одной натурной работы по устранению недостатков, отмеченных в акте государственных натуральных испытаний опытных образцов; $N_{н.р.н}$ – количество натуральных работ опытных образцов по устранению недостатков, отмеченных в акте государственных натуральных испытаний опытных образцов; $P_{п.кор}$ – расчетная себестоимость корректировки документации по результатам натуральных испытаний с присвоением литеры серийного производства; $C_{с.ч.о}$ – стоимость составных частей ОКР на остаток работ до завершения ОКР.

На стадии испытаний опытных образцов ориентировочная цена ОКР, определенная с применением указанных выше формул, может быть существенным образом пересмотрена в связи с выявленной необходимостью перепроектирования объекта разработки. На этапе присвоения конструкторской документации опытного образца новой авиатехники литеры серийного (промышленного) производства рассчитывается твердо зафиксированная цена ОКР в целом как сумма установленных твердо зафиксированных цен этапов ОКР, включая расчетную твердо зафиксированную цену данного этапа.

Применение предприятиями-разработчиками рассмотренного метода прогнозной оценки лимитной цены государственного контракта на ОКР обеспечит установление обоснованных ориентировочных цен разработок по стадиям ОКР в условиях низкой достоверности исходных данных, обеспечит установление твердо зафиксированных цен для окончательных расчетов с надлежащей рентабельностью. Оно позволит предприятиям-разработчикам:

- избежать убытков и штрафных санкций при реализации конструкторских, технологических и финансово-экономических рисков, влияющих на сроки и стоимость ОКР, в ходе выполнения разработки;
- повысить рентабельность разработок, использовать дополнительную прибыль на цели технического перевооружения и социально-кадровое развитие;
- повысить качество разрабатываемой авиационной техники оборонного назначения за счет установления цен ОКР, соответствующих за-

тратам на их проведение и обеспечивающих достаточность финансирования разработок.

Позитивные результаты применения метода последовательных приближений для прогнозных оценок лимитной цены государственного контракта на ОКР авиационной техники оборонного назначения общеизвестны, касаются всех участников договорного процесса – от заказчика до предприятия-разработчика, выполняющего ОКР. Главный позитивный эффект для предприятия-разработчика – рентабельность в условиях высокой неопределенности макроэкономической ситуации, возможность поддерживать высокий научно-технический уровень производства и результатов его разработок. Этот же эффект важен и для отраслевого органа управления и государства в целом. Заказчик также получает более качественный продукт, так как исполнитель ОКР не стеснен лимитом затрат, установленным много лет назад и не учитывающим современных реалий (уровня зарплаты, тарифов, новых методов, оборудования, материалов и т. п.).

Главной причиной, препятствующей практическому использованию метода, является действующая система финансирования гособоронзаказа. Этот метод не сопряжен с современной системой госзаказа и бюджетного финансирования. Он непривычен для заказчика и органа отраслевого управления. И тот и другой с недоверием относятся к этому методу из опасения, что будут раздуты необоснованные расходы и будет нарушено законодательство.

На наш взгляд, не менее важной причиной, сдерживающей практическое применение метода, является и то, что он не освоен на практике предприятиями-разработчиками, исполнителями ОКР. В настоящее время конструкторы и экономисты, теоретики и практики обсуждают в основном позитивные стороны метода. Однако достоинства лишь потенциальны, не было их широкой практической апробации. Нельзя исключить, что рассматриваемый метод содержит также неизвестные факторы, позитивные и негативные для каждого участника процесса создания авиационной техники оборонного назначения.

Как нам представляется, целесообразно перейти к практическому использованию элементов метода последовательных приближений на предприятиях – исполнителях ОКР. Для этого существуют определенные предпосылки. К ним можно отнести:

- наличие в номенклатуре предприятий – разработчиков ОКР, не относящихся к госзаказу и бюджетному финансированию, но допускающих применение рассматриваемого метода ценообразования;

- постепенные изменения нормативной базы, регламентирующей гособоронзаказ и бюджетное финансирование.

Никто не запрещает использовать рассмотренный метод при установлении цен на ОКР по коммерческим контрактам, во многих случаях этот метод применяется по умолчанию, иначе цена ОКР была бы невыгодна предприятию-исполнителю. В настоящее время все участники процесса разработки авиационной техники оборонного назначения, от организации-разработчика до государственного заказчика и правительственных органов, осознают порочность современной практики ценообразования на ОКР. Поэтому в государственную нормативную базу, регламентирующую рассматриваемую сферу, вносятся отдельные элементы итеративного ценообразования: прогнозные цены, учет инфляции и др. [Постановление 2013 а – в; Распоряжение 2013]. Это вселяет надежду на то, что в будущем число таких позитивных элементов будет увеличиваться, особенно при постоянном давлении наиболее заинтересованных в них низовых звеньев – исполнителей ОКР.

Каждому предприятию – разработчику авиационной техники военного назначения целесообразно приступить к созданию внутренних нормативных документов, регламентирующих процесс ценообразования на ОКР, содержащих элементы рассматриваемого метода, – методических рекомендаций по ценообразованию на ОКР. Стоит предусмотреть применение методических рекомендаций во всех случаях продолжительных ОКР, в том числе с разработкой и производством новых видов продукции. При этом не имеет значения, кто является заказчиком таких работ – Министерство обороны, Роскосмос, российская или зарубежная коммерческая организация и т. п. Метод применим для госзаказа, в том числе государственного оборонного заказа, а также обычных коммерческих контрактов.

Подготовка методических рекомендаций, разработка алгоритма ценообразования не должны вызвать сложностей. В качестве основы можно использовать представленный выше метод последовательных приближений. Его необходимо адаптировать к условиям конкретного предприятия. Методические рекомендации могут иметь типовое для подобных документов содержание и раскрывать следующие аспекты:

- номенклатура контрактов, при заключении которых метод применяется;
- методы определения цен, которые для этого используются;
- количественные показатели, используемые в расчетах: нормы, нормативы, методы их определения;

- регламент применения этих методов и т. п.

Наряду с созданием методических рекомендаций целесообразно провести комплекс организационных мероприятий, обеспечивающих их практическое применение. К ним, в частности, следует отнести:

- адаптацию содержания контрактов предприятия-разработчика, позволяющую включить в их тексты положения новых методов ценообразования ОКР;
- дополнительные меры контроля заказчика за результатами и затратами по ОКР, цены на которые устанавливаются методом последовательных приближений;
- создание нормативной базы (статистические данные о ранее выполненных ОКР, их сметы, трудоемкость, нормы и нормативы и т. п.), обеспечивающей применение метода.

Предприятие-разработчик может создать специализированное подразделение, в обязанности которого войдет установление и своевременное изменение цен ОКР. Как нам представляется, после внедрения методических рекомендаций подразделения окупятся многократно.

Апробация методических рекомендаций должна происходить посредством обсуждения с компетентными специалистами и расчета контрольных примеров.

Методические рекомендации должны выглядеть нормативным документом, обязательным для использования на предприятии-разработчике. После апробации они должны быть утверждены руководством предприятия и учтены в должностных инструкциях, регламентах и других документах, устанавливающих порядок действий лиц, ответственных за заключение и исполнение контрактов.

Методические рекомендации должны быть признаны другими участниками договорного процесса – заказчиками и органом отраслевого управления. Стоит согласовать, а лучше утвердить в вышестоящей организации, получить одобрение наиболее важных заказчиков (Министерства обороны, Министерства промышленности и т. п.).

В качестве первоначальной сферы его практического применения можно предложить:

- определение прогнозных цен на продукцию, планируемую к размещению у единственного поставщика, при формировании государственного оборонного заказа [Постановление 2013а];
- контракты с коммерческими заказчиками.

Применение методических рекомендаций в этой сфере позволит персоналу предприятия-разработчика:

- приобрести практический опыт использования метода;
- выявить и устранить неизвестные в настоящее время проблемы, связанные с применением метода;
- на практике доказать возможность и целесообразность применения метода органу отраслевого управления и государственному

заказчику и тем самым способствовать его распространению на другие контракты.

В дальнейшем появится возможность расширить область применения метода, распространить его на контракты государственного оборонного заказа и в полной мере реализовать тот позитивный эффект, который этот метод способен обеспечить.

1. **Панагушин В. П., Иванисов В. Ю.** (2015) Методы финансирования и ценообразования на опытно-конструкторские разработки авиационной техники оборонного назначения. Эффективное Антикризисное Управление. №2. С. 72–83.
2. **Панагушин В. П., Лютер Е. В., Чайка Н. К. и др.** (2010) Ценообразование на разработку и производство продукции оборонно-промышленного комплекса России/Под ред. В. П. Панагушина, В. Ю. Иванисова. М.: Ивако Аналитик. 73 с.
3. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». // Гарант. URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/12144082>.
4. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. №275-ФЗ «О государственном оборонном заказе». // Гарант. URL: <http://base.garant.ru/70291366/>.
5. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». // Гарант. URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/12141175/paragraph/1597280:3>.
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 14 июня 2013 г. №976-р «Об утверждении Перечня продукции по государственному оборонному заказу, на которую распространяется государственное регулирование цен (за исключением ядерного оружейного комплекса)». // Гарант. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70300574/>
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 05.12.2013 № 1119 «Об утверждении Положения о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу» (2013а) // Гарант. URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/70526654/paragraph/1:5>.
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 13.12.2013 № 1155 «Об утверждении Положения о применении видов цен на продукцию по государственному оборонному заказу» (2013б) // Гарант. URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/70537602/paragraph/1:7>.
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 26.12.2013 № 1275 «О примерных условиях государственных контрактов по государственному оборонному заказу» (2013в) // Гарант. URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/70555878/paragraph/1:9>.



Г.С. МЕРЗЛИКИНА
 Доктор экон. наук, профессор, завкафедрой «Экономика и управление» факультета «Экономика и управление» ФГОБУ ВО «Волгоградский государственный технический университет». Область научных интересов: управление финансами предприятия, разработка финансовой политики, теория антикризисного управления предприятием, методы и инструменты кризисного управления и менеджмента.

E-mail: merzlikina@vstu.ru

Выявлены существенные организационные недостатки формирования структуры управления отраслевым кластером, определены возможности конструирования новых структур управления на основе принципов инновационного управления. Особенностью отраслевых кластеров является необходимость и обязательность инновационной деятельности, которая пронизывает все структуры управления кластером и все процессы управления кластером и, в свою очередь, создает предпосылки для формирования у хозяйствующих субъектов способности успешно преодолевать кризисные ситуации.

Цель – разработка усовершенствованной конструкции инновационного отраслевого кластерообразования с использованием эффективной централизованной системы управления бизнес-процессами кластера, базирующейся на диффузии инновационных технологий и их производственном воплощении.

Типовая структура управления отраслевым кластером не позволяет определить цели, задачи, инструменты и механизмы инновационного развития предприятий отраслевого кластера.

Недостатки типовой структуры управления отраслевого кластера: отсутствие представления схемы взаимодействия участников кластера с внешней средой, формат построения взаимоотношений между элементами кластера в сфере информационного обмена, движения материальных потоков и финансовых ресурсов, отсутствие сформированных зон ответственности и матриц компетенций участников кластера в различных сценариях развития внешней среды. В системе управления отраслевым кластером выявлен структурный дисбаланс, заключающийся в непроработанности производственной, функциональной структуры и нечеткости, в отсутствии ответственности за результативность деятельности кластера и его участников.

Использование усовершенствованной инновационной конструкции управления отраслевым кластером позволит устранить структурный дисбаланс в процессе управления отраслевыми кластерами и повысить эффективность их деятельности в условиях турбулентного развития внешней среды.



И.В. ПШЕНИЧНИКОВ
 Кандидат экон. наук, доцент кафедры «Экономика и управление» факультета «Экономика и управление» ФГОБУ ВО «Волгоградский государственный технический университет». Область научных интересов: управление инновациями на предприятии, теория формирования кластеров, реструктуризация промышленных комплексов, антикризисное управление на предприятии.

E-mail: ivpshenichnikov@mail.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

структура управления, функциональное и производственное управление, отраслевой кластер, инновационная конструкция, инновационный кластер.

Формирование инновационной конструкции отраслевых кластеров как основа превентивного антикризисного регионального управления

Введение

Усиление конкурентной борьбы на внутренних и внешних рынках вынуждает хозяйствующих субъектов искать пути оптимизации использования трудовых, финансовых, производственных, информационных, материальных ресурсов и одновременно укреплять рыночные конкурентные позиции. С целью повысить эффективность использования внешних и внутренних конкурентных преимуществ в условиях ограниченного доступа к ресурсам необходимо активизировать процесс объединения хозяйствующих субъектов в интеграционную структуру, что позволит адаптироваться к турбулентным изменениям внешней среды, максимизировать использование внутренних ресурсов в сфере разработки и производства высокотехнологичной конкурентоспособной продукции. В результате интеграционных процессов образуется синергетический эффект, который позволяет хозяйствующим субъектам сформировать систему реагирования на кризисные явления и адаптироваться к ним.

Хозяйствующие субъекты могут развиваться в рамках такой интеграционной структуры, как отраслевой кластер (ОК). Его участники сохраняют юридическую и экономическую самостоятельность, их поведение ограничено только целью создания кластера. Важным условием развития хозяйствующих субъектов в ОК является создание такой конструкции, в рамках которой возможна своевременная трансформация хозяйствующих субъектов и кластера в целом с учетом динамичного изменения внешней среды, воспроизводство новых участников кластера с заданными свойствами под воздействием кризисных явлений.

Реализация трансформации хозяйствующих субъектов и ОК в целом возможна только при наличии высокого потенциала участников к организационным изменениям и воспроизводству инновационных технологий. И то и другое позволит создать и укреплять «иммунную систему» интеграционного объединения с целью противостоять кризисным явлениям и обеспечить длительное существование ОК. Предполагается, что инновационной конструкции ОК позволит создать действенный способ преодолевать кризисные явления и не допускать их деструктивного влияния. С учетом развития организационных и технологических способностей взаимосвязь между хозяйствующими субъектами имеет характер сетевого взаимодействия, отсутствует обязательная связь с территориальным признаком размещения производственных комплексов. Следовательно, необходимо расширить представление об ОК, сегодня это не только ограниченное региональ-

ное интеграционное объединение. Абсолютно хаотичное объединение не даст синергетического эффекта, а, наоборот, создаст предпосылки для сокращения жизненного цикла ОК. Значит, нужно определить уровень централизации управления ОК, выявить инструменты, которые позволят наполнять инновационную конструкцию ОК только теми элементами, которые способны к трансформации и гибкой адаптации к изменениям внешней среды. Решение данных вопросов требует теоретических и научно-практических дополнений в методику формирования ОК

Методология

Преимущества и особенности использования кластерообразования рассматривали видные зарубежные ученые: А. Маршалл, У. Айзард, И. Гуввер, Ф. Гиарратани, Дж. Джекобс, М. Пиорее, Ч. Сейбл, А. Саксениан, М. Сторпер, К. Кетелс, О. Солвелл, Дж. Кортрайт, М. Бест, П. Хертог, М. Энрайт, А. Девис, Г. Лингвист, Дж. Бекатини, Д. Доше, Т. Андерсен, М. Арангуре, М. В. Максимова, Ю. В. Шишков, М. П. Войнаренко, С. И. Соколенко, С. В. Раевский, Ю. В. Винокурова, Н. В. Ларина, И. В. Пилипенко, А. Г. Гранберг.

Для зарождения ОК часто оказываются существенными случайные события. Первоначальный этап формирования компаний в регионе часто отражает действия предпринимателей, которые невозможно полностью объяснить только наличием благоприятных местных условий. Определение границ кластера является достаточно непростой задачей, требующей творческого подхода и понимания наиболее важных связей и взаимного дополнения разных отраслей и организаций [Cooke Ph., 2015].

В ОК взаимосвязанные и стратегически важные отрасли обмениваются знаниями, компетенциями и инновационными технологиями, обеспечивая наращивание инновационного потенциала в определенных отраслях экономической системы и создавая предпосылки для мультисекторальных кластеров [Попкова Е. Г., 2015]. Для ОК особую значимость приобретает инноватизация процессов управления, производства, продвижения продукции, построения взаимоотношений с потребителями [Solvell O., 2011].

Резюмируя представленные научно-практические точки зрения, можно сказать, что ОК предполагает объединение хозяйствующих субъектов, составляющих единый производственный, технологический, инновационный процесс с целью обеспечить поступательное развитие каждого участника кластера. Оно может быть достигнуто только при условии правильного выбора системы управления, создания такой конструкции класте-

ра, которая позволит достигнуть перманентного воспроизводства технологических и организационных инноваций.

К основным проблемам кластерообразования можно отнести:

- обоснование и необходимость выбора централизованной или децентрализованной системы управления кластерами;
- отсутствие опыта построения эффективного взаимодействия между участниками кластера;
- необходимость построения инновационной конструкции с учетом особенностей развития участников кластера;
- неэффективную организацию диффузии инновационных технологий и инновационных продуктов в процесс деятельности ОК;
- разработку механизмов наполнения инновационной конструкции кластера элементами, способными противостоять кризисным явлениям.

Последовательное решение перечисленных проблем позволит сформировать инновационную конструкцию управления ОК, призванную повысить эффективность внедрения новых технологий в организационные, технологические, маркетинговые аспекты деятельности участников кластера.

Анализ уровня централизации управления отраслевым кластером

Для обоснования выбора высокого или низкого уровня централизации управления ОК целесообразно провести сравнительный анализ характеристик разных уровней.

Низкий уровень централизации. Достоинствами управления являются:

- самостоятельность принятия управленческих решений хозяйствующими субъектами ОК;
- отсутствие барьеров при вхождении новых хозяйствующих субъектов в кластер;
- эффективная система вывода хозяйствующих субъектов из кластера;
- самокупаемость хозяйствующих субъектов кластера;
- отсутствие искусственных ограничений на получение прибыли.

К недостаткам управления относятся:

- неэффективная система планирования развития кластера;
- отсутствие прозрачности обмена материальными, финансовыми, информационными ресурсами между хозяйствующими субъектами ОК;
- затруднение внедрения инновационных технологий в производственный процесс;
- неустойчивость взаимосвязей между элементами кластера;
- короткий жизненный цикл ОК.

Высокий уровень централизации. К достоинствам управления относятся:

- эффективное разграничение компетенций и зон ответственности между структурными элементами ОК;
- формирование прозрачной системы управления бизнес-процессами отдельных элементов и кластера в целом;
- формирование системы стратегического планирования развития кластера;
- единая система управления всеми структурными элементами;
- повышение эффективности внедрения инновационных технологий;
- централизованная модернизация производственных мощностей;
- формирование общей маркетинговой концепции развития ОК;
- создание центров финансовой ответственности в рамках ОК.

К недостаткам управления относятся:

- зависимость деятельности хозяйствующих субъектов от системы управления ОК;
- потеря самостоятельности хозяйствующими субъектами в рамках деятельности кластера; создание барьеров, связанных с пропускной способностью входа хозяйствующих субъектов в ОК.

Только высокий уровень централизации управления отраслевым кластером позволяет достичь устранения хаотичных процессов, а следовательно, сформулировать представление об управлении жизненным циклом отраслевого кластера.

При этом необходимо учитывать, что централизация системы управления ОК должна осуществляться самими участниками кластера, а не быть попыткой директивного управления государственными органами интеграционными процессами.

Формирование инновационной конструкции управления отраслевым кластером

Конструкция управления отраслевым кластером понимается как формирование устойчивого состава и взаимодействия участников кластера между собой и с внешней средой, учитывающей их предназначение, внутренние и внешние конкурентные преимущества.

Инновационная конструкция управления отраслевым кластером – формирование структурного состава и системы взаимодействия участников ОК с целью формировать и постоянно воспроизводить инновационные технологии и создавать эффективные сквозные инновационные бизнес-процессы, охватывающие всю дея-

тельность ОК. Особое значение инновационная конструкция управления имеет для ОК в промышленности, где они создают эффективные инновационные технологии и продукты.

Предложенная инновационная конструкция системы управления ОК предполагает создание формализованной структуры с управляемыми функциональными областями (подкластерами), заполняемыми участниками кластера, которые реализуют свой потенциал в интересах развития ОК (рис. 1).

Подкластеры могут рассматриваться как отдельные элементы ОК, включающие в себя хозяйствующие субъекты однородных видов, которые обладают юридической и экономической самостоятельностью, но ориентируются на цель и задачи формирования и развития ОК и могут быть распределены внутри кластера по различным функциональным областям с учетом финансового, экономического, инновационного потенциала каждого участника кластера [Мерзликина Г. С., Пшеничников И. В., 2015].

Инновационная конструкция управления ОК должна содержать следующие подкластеры:

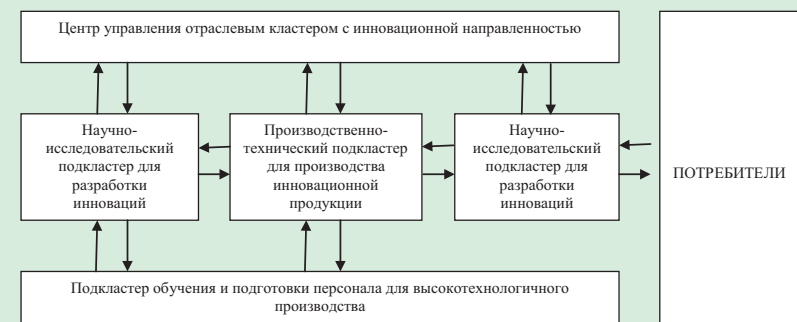
- центр управления подкластерами – структурный элемент, обладающий выборочным правом на управление остальными элементами ОК;
- научно-исследовательский подкластер – участники кластера, способные проводить научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, формировать опытно-промышленное производство высокотехнологичной продукции;
- производственно-технический подкластер – промышленные предприятия и технопарки, обладающие потенциалом для выпуска высокотехнологичной продукции;
- центр исследования рыночной конъюнктуры и реализации технологии – группа специализированных хозяйствующих субъектов, обладающих навыками, компетенциями, знаниями в сфере превентивного маркетинга;
- подкластер обучения и подготовки персонала – совокупность образовательных учреждений, способных подготавливать кадры для работы в наукоемких отраслях производства.

Сопоставляя рассмотренные преимущества и недостатки управления ОК с высокой и низкой централизацией, можно сделать вывод о том, что применение той или иной системы во многом зависит от цели образования кластера, повышения эффективности диффузии инновационных процессов между участниками.

Диффузия инновационных процессов между участниками ОК понимается как проникновение инновационных процессов в систему

управления структурными элементами кластера, осуществление их производственной, логистической, маркетинговой, финансовой деятельности на основе инновационных технологий, которые передаются от одного участника кластера к другому. Для формирования ОК, в котором возможно эффективное внедрение инновационных тех-

Рис. 1. Инновационная конструкция управления ОК в промышленности [Мерзликина Г. С., Пшеничников И. В., 2015]



нологий и производство высокотехнологичной продукции, необходима конструкция управления кластером и инновационными процессами с высоким уровнем централизации, что в значительной степени требует переосмысления существующей концепции кластерной политики.

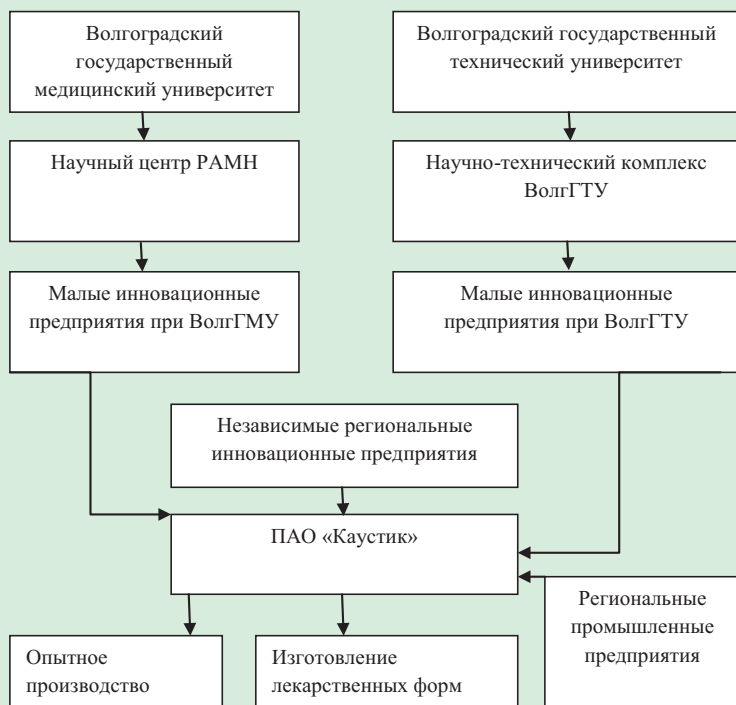
Высокий уровень централизации в отраслевом ОК позволяет усилить диффузию инновационных процессов между участниками кластера; взаимоувязывает вместе продукцию кластера, используемые технологии, формы продвижения продукции, систему управления и финансирования проекта. Кроме того, высокий уровень централизации позволит четко определить зоны ответственности за каждый этап процессов, осуществляемых в рамках ОК.

В рамках предлагаемой к рассмотрению конструкции формирования и развития ОК диффузионные инновационные процессы не могут быть реализованы без инструментов, которые позволяли бы контролировать вхождение в ОК только тех структурных элементов, которые способны внести существенный вклад в развитие интеграционного объединения.

Апробация методики построения инновационной конструкции формирования и развития отраслевого кластера

В качестве апробации предложенной инновационной конструкции формирования и развития ОК и его влияния на построение превентивного антикризисного управления региональной экономической системой предлагается рассмотрение трансформации существующей конструкции построения

Рис. 2. Типовая конструкция построения ОК на примере химико-фармацевтического кластера Волгоградской области
(по данным: [НП «Агентство...» [б.з.]])



регионального химико-фармацевтического кластера, который планируется разместить на территории Волгоградской области. Данный ОК призван удовлетворить потребности российского рынка в качественных лекарственных препаратах и сформировать научно-техническую базу для производства инновационных форм лекарственных препаратов. Существующая в настоящий момент конструкция химико-фармацевтического кластера не предполагает развитие хозяйствующих субъектов, входящих в кластер, за исключением «якорного» предприятия – ПАО «Каустик», и не дает возможности продуцировать организационные и технологические инновационные процессы (рис. 2).

Рис. 3. Ожидания малых инновационных предприятий, связанные с входением в химико-фармацевтический кластер Волгоградской области
(по данным: [НП «Агентство...» [б.з.]])



Для апробации предложенной методики построения инновационной конструкции формирования и развития ОК необходимо выявить все недостатки существующей конструкции и устранить с помощью предлагаемых нововведений:

- Не учитывается роль маркетинга в процессе создания инновационных продуктов. Отсутствует подразделение или хозяйствующий субъект, который будет анализировать потребительские предпочтения, выявлять динамику развития внешней среды и с ее учетом корректировать процесс внедрения инновационных проектов. Априори считается, что производимая продукция будет востребована рынком, но в действительности такая ситуация складывается крайне редко;
- Нет четкой структуры управления процессом взаимодействия участников химико-фармацевтического кластера. Концепция формирования инновационного кластера базируется на добровольном сотрудничестве всех участников, что в значительной степени повышает риск невыполнения участниками своих обязательств;
- Отсутствует элемент, отвечающий за финансирование проекта в целом и деятельности каждого участника. Предполагается, что малые инновационные предприятия получают финансирование от венчурных фондов с учетом описанной выше сложившейся системы формирования малых инновационных предприятий – такая ситуация невозможна. Предполагается самостоятельный поиск вузами источников финансирования для проведения базовых исследований. В связи с этим возникает огромный риск затягивания сроков подготовки и реализации инновационных проектов химико-фармацевтическим кластером;
- Не прослеживается удовлетворение интересов всех участников кластера. Конечную прибыль получают только предприятия, входящие в состав фармацевтического технопарка. Следовательно, кластер направлен не на воспроизводство новых предприятий, а на поддержку конкурентоспособности существующих крупных промышленных предприятий с изношенной технологической базой. Существующий недостаток можно подтвердить разбалансировкой интересов инновационных предприятий, входящих в ОК, и интересов «якорного» предприятия, которое является ядром формируемого кластера и его базисным элементом. Малые инновационные предприятия ожидают, что входение в химико-фармацевтический кластер обеспечит проведение научно-исследова-

тельских и опытно-конструкторские разработок (НИОКР) на качественном уровне и с небольшими затратами, коммерциализацию проектов (рис. 3), а сами малые предприятия получают возможность самореализации в рамках кластера. Якорное предприятие (ПАО «Каустик») заинтересовано, прежде всего, в модернизации своих технологических разработок, которые могут и не соответствовать рыночным потребностям (рис. 4). При этом у него неудовлетворительная динамика показателей производственной и технической готовности к реализации инновационных проектов в рамках кластера (см таблицу). Расхождение интересов участников ОК может привести к сокращению жизнеспособности ОК, который покажет максимальную эффективность после создания, но в дальнейшем снизит ее и самликвидируется.

В соответствии с выявленными недостатками формирования и развития существующего химико-фармацевтического кластера потенциалом производственных мощностей «якорного» предприятия и использованием инновационных процессов в рамках кластера можно утверждать, что данная конструкция кластера несостоятельна и ее элементы не способны противостоять кризисам.

Предлагаемую инновационную конструкцию предлагается адаптировать с учетом структурных элементов химико-фармацевтического кластера, разграничения зон ответственности и компетенций участников ОК (рис. 5).

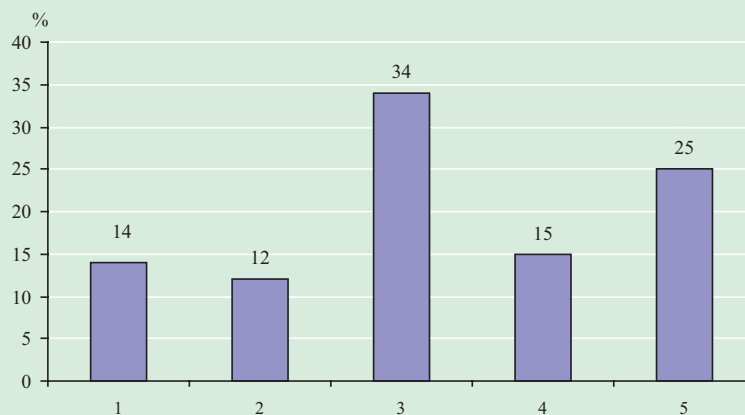
Использование инновационной конструкции формирования и развития химико-фармацевтического кластера вызовет необходимость реформировать региональную инновационную среду, для чего потребуются гармоничное и скоординированное развитие инновационной инфраструктуры, обеспечивающей полный цикл инноваций – от разработки новшества до его внедрения, активизацию инновационной деятельности.

Несмотря на высокую изношенность основных производственных фондов крупных промышленных предприятий, Волгоградская область имеет значительный потенциал для формирования хозяйствующих субъектов, которые могут наполнить инновационную конструкцию химико-фармацевтического кластера и создать предпосылки для его развития. В Южном федеральном округе Волгоградская область занимает третье место по количеству хозяйствующих субъектов, выполняющих научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (рис. 6).

В развитии инновационной среды Волгоградской области достигнуты такие существенные результаты, как доля запатентованных иннова-

ционных разработок (рис.7) и доля организаций, выполняющих прикладные технологические инновационные проекты. Тем не менее эффективность практического использования научно-технического и образовательного потенциала явно недостаточна, а формирование инновационной

Рис. 4. Альтернативы использования малых инновационных предприятий химико-фармацевтическим кластером Волгоградской области (по данным: [НП «Агентство...» [б.з.]]):



1 – Приобретение новых инновационных проектов для промышленных предприятий кластера; 2 – Приобретение команды молодых научных специалистов; 3 – Модернизация технологий, используемых на предприятиях кластера; 4 – Повышение инвестиционной привлекательности кластера; 5 – Обновление ассортимента продукции предприятий кластера

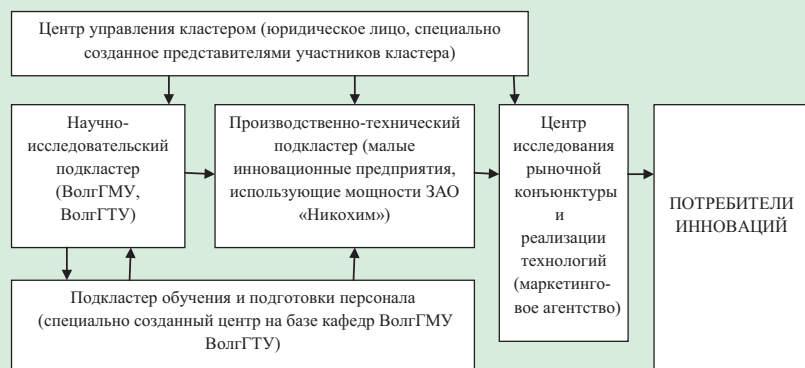
Показатели эффективности использования основных производственных фондов «якорным» предприятием

Показатель	2013	2014	2015
Коэффициент обновления	0,093	0,087	0,040
Коэффициент выбытия	0,05	0,02	0,02
Коэффициент прироста	0,047	0,069	0,016
Коэффициент износа	0,685	7,460	15,938
Коэффициент годности	1,050	1,069	1,016
Фондоотдача, руб./руб.	1,50	1,60	1,57

инфраструктуры находится на начальной стадии. Данную тенденцию подтверждает дисбаланс между количеством создаваемых малых инновационных предприятий и их коммерциализацией (рис. 8).

Количество малых инновационных предприятий, создаваемых при вузах Волгоградской области, неуклонно растет, но одновременно снижается использование инновационной продукции региональными предприятиями. Причиной является отсутствие на региональном рынке инно-

Рис. 5. Инновационная конструкция построения ОК на примере химико-фармацевтического кластера Волгоградской области [Мерзликина Г. С., Пиеничников И. В., 2015]



аций, представляющих собой не технологическую идею, требующую проработки, а конечный коммерческий продукт (рис. 9). Одновременно снижается финансирование НИОКР, связанное не только с ухудшением макроэкономических показателей, но и с тем, что отсутствуют инновационные проекты с полным жизненным циклом, которые могли бы быть реализованы и внести свой вклад в развитие региональной экономической системы (рис. 10).

Предлагаемая авторами статьи инновационная конструкция позволит: распределить инновационные предприятия по соответствующим подкластерам, в полной мере задействовать потенциал каждого участника кластера, преодолеть жесткую привязку к одному «якорному» предприятию, сформировать механизм воспроизводства и диффузии инновационных процессов между участниками кластера, а также сгенерировать способности участников кластера с целью преодолеть кризисные явления.

Встраивание малых инновационных предприятий в инновационную конструкцию химико-фармацевтического кластера позволит сместить

центр притяжения информационных, материальных, финансовых потоков к новым производственным комплексам, которые при желании смогут покинуть ОК в процессе своего развития и стать крупными промышленными предприятиями, соответствующими требованиям внешней среды, способными успешно преодолевать кризисные явления с помощью генерации инновационных проектов и продуктов. При формировании ОК потенциал использования малых инновационных предприятий обусловлен их высокой инновационной активностью и возможностью эффективно и в сжатые сроки коммерциализировать инновационные проекты, а следовательно, окупать инвестиции.

Волгоградская область имеет серьезные работы в сфере формирования малых инновационных предприятий, в частности в химической и фармацевтической промышленности (рис. 11).

Практическая реализация инновационной конструкции химико-фармацевтического кластера позволит модернизировать региональную химическую и фармацевтическую промышленность и создать предпосылки для увеличения валового регионального продукта, формирования устойчивого развития региональной экономической системы.

Заключение

Переход к инновационной конструкции формирования и развития ОК предполагает повышение эффективности диффузионных процессов в сфере использования хозяйствующими субъектами инновационных технологий, разработанных с учетом особенностей производственных мощностей и взаимной адаптации производственных комплексов и научно-технических проектов, которые позволят ОК достичь следующих результатов:

- сформировать устойчивое внешнее конкурентное преимущество ОК;
- повысить стоимость хозяйствующих субъектов, входящих в структуру ОК;

Рис. 6. Доля организаций, выполняющих НИОКР (по данным: [Южное [б.з.]])

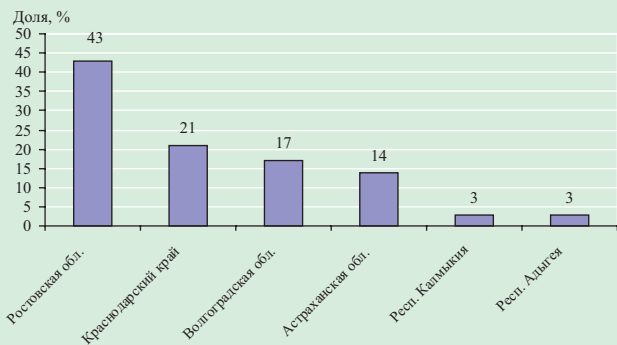


Рис. 7. Доля запатентованных прикладных технологических инноваций (по данным: [Южное [б.з.]])

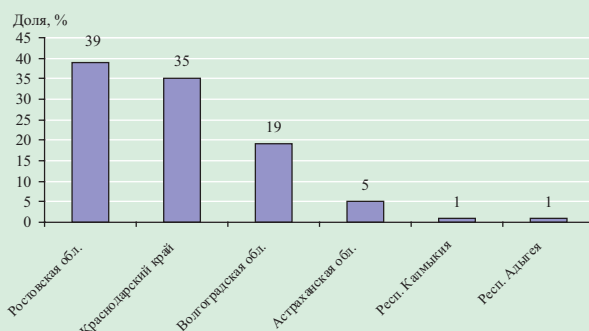


Рис. 8. Динамика создания малых инновационных предприятий (по данным: [Южное [б.г.]])

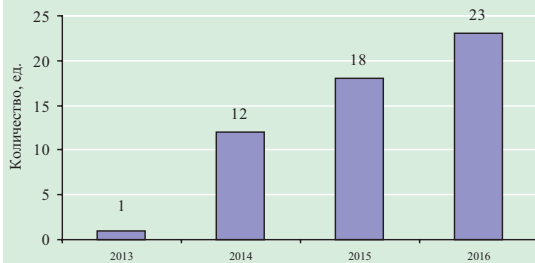


Рис. 9. Динамика использования прикладных технологических инноваций промышленными предприятиями (по данным: [Южное [б.г.]])

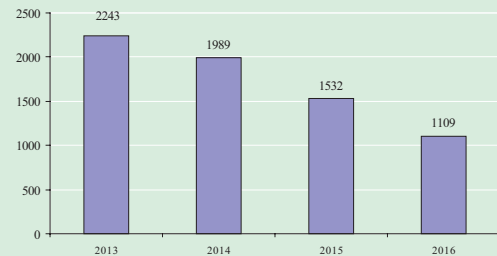


Рис. 10. Финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (по данным: [Южное [б.г.]])

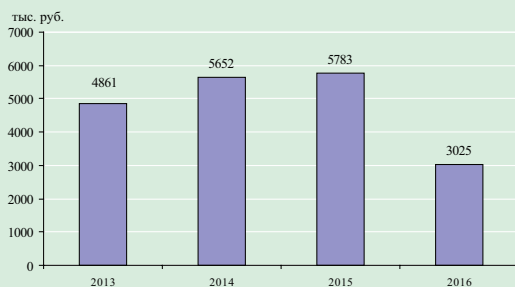
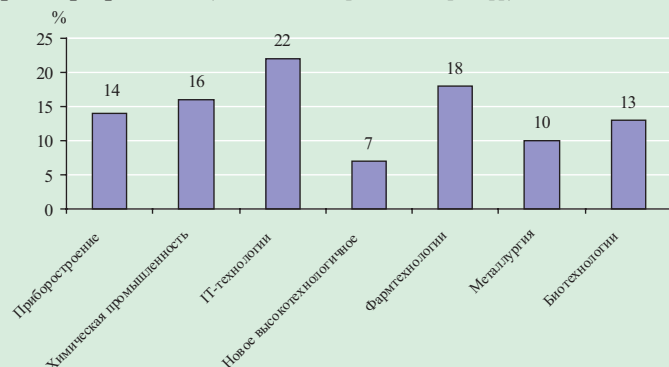


Рис. 11. Структура научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (по данным: [Южное [б.г.]])



- создать действенный механизм модернизации производственных мощностей хозяйствующих субъектов в рамках ОК;
- сформировать систему воспроизводства инновационных технологий в рамках кластера.

Предложенная инновационная конструкция управления ОК позволяет сформировать предпосылки для переосмысления существующей кон-

цепции кластерообразования с учетом изменения экономической конъюнктуры и востребованности в устойчивых кластерных структурах, которые создают высокотехнологичные продукты и могут продлить собственный жизненный цикл путем диффузии инновационных технологий для последующего наращивания производственных мощностей.

Список
литературы:

- Винокурова Ю. В.** (2013) Кластерные концепции организации структуры // Региональная экономика: теория и практика. № 5. С. 27–30.
- Статистический ежегодник «Волгоградская область 2015»: Сборник / Терр. орган. Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. Волгоград: Волгоградстат, 2016. 840 с.
- Мерзликина Г. С., Бабкин А. В., Пшеничников И. В.** (2015) Совершенствование модели инновационного регионального кластерообразования // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Сер. Экономические науки. № 4(223). С. 131–139.
- Мерзликина Г. С., Пшеничников И. В.** Формирование базовой архитектуры инновационного кластера // Вестник Астраханского гос. техн. ун-та. Серия: Экономика. 2016. № 3. С. 101–109.
- НП «Агентство инвестиций и развития Волгоградской области» ([б.г.]). URL: www.airvo.ru.
- Российская венчурная компания. URL: www.rusventure.ru
- Шамаева Н. П.** (2013) Проблемы формирования кластеров на основе кооперации промышленных предприятий с научными организациями и образовательными учреждениями // Вестник Удмуртского университета. № 2. С. 105–112.
- Южное инвестиционное агентство ([б.г.]). URL: <http://invest-yug.ru>.
- Cooke Ph.** (2015) Regional Innovation Systems, Clusters and the Knowledge Economy // Industrial and Corporate Change, N 3. P. 37–42.
- Popkova E. G.** (2015) Cluster as an innovational and organizational form of state regulation of business // American Journal of Applied Sciences. Vol. 24, N 11. P. 35–42.
- Solvell O.** (2008) Clusters: Balancing Evolutionary and Constructive Forces. Stockholm: Ivory Tower Publishing.



В. Ю. СОЛДАТЕНКОВ
 Кандидат экон. наук,
 доцент Департа-
 мента менеджмента
 ФГБОУ ВО «Финан-
 совый университет
 при Правительстве
 Российской Федерации». Область научных
 интересов: методо-
 логия эффективного
 управления, стратеги-
 ческое планирование,
 государственно-част-
 ное партнерство,
 несостоятельность
 (банкротство).

E-mail:
 svu.mail@mail.ru

Рассматриваются актуальные вопросы применения современных информационных технологий для обеспечения эффективного антикризисного управления. Исследуются вопросы использования интернет-источников для оценки рисков несостоятельности (банкротства) контрагента (должника).

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

цифровая экономика, эффективность, управление, несостоятельность, банкротство, должник, кредитор, риск.

Современные информационные технологии как императив эффективного антикризисного управления

Мы живем в XXI веке. С каждым днем информационные технологии оказывают все большее влияние на функционирование и развитие экономики и государственного управления. Зачастую от умелого применения информационных технологий во многом зависит эффективность работы предприятия (бизнеса) или отрасли в целом.

В идеальных условиях хозяйствования экономические агенты своевременно и в полном объеме выполняют свои обязательства друг перед другом. В современной экономике любого контрагента следует рассматривать как потенциального должника. При этом нельзя исключать вероятность недобросовестного поведения контрагента.

В реальной экономике некоторые хозяйствующие субъекты утрачивают возможность исполнять свои обязательства по причине банкротства вследствие меняющейся рыночной конъюнктуры и (или) неэффективного управления. Отдельные недобросовестные экономические агенты намеренно уклоняются от исполнения своих договорных обязательств [Солдатенков В. Ю., 2011, 2012].

Теоретико-методологической основой при написании данной статьи послужили работы В. Н. Алферова, С. Ю. Глазьева, Р. С. Гринберга, С. Е. Кована, А. Л. Кудрина, Я. И. Кузьминова, Н. В. Линдер, Д. С. Львова, В. А. Мау, В. М. Полтеровича, В. В. Радаева, И. Ю. Рыкова, А. Н. Ряховской, О. С. Сухарева, А. В. Трачука и других представителей научного и экспертного сообщества.

Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены [Федеральный закон 2002, ст. 3, п. 2]. Для рассмотрения вопроса о признании должника банкротом требования к нему должны составлять не менее 300 (трехсот) тыс. руб. для юридического лица, 500 (пятисот) тыс. рублей – для физического лица [Федеральный закон 2002, ст. 6, 213.3].

С каждым годом институт несостоятельности (банкротства) находит все более широкое распространение в деловом обороте (табл. 1). Кроме того, с 1 октября 2015 года процедуры банкротства начали применяться в отношении граждан, не являющихся индивидуальными предпринимателями.

О рисках недобросовестности и (или) несостоятельности (банкротства) контрагента (должника) могут свидетельствовать следующие признаки:

- систематическое неисполнение контрагентом (должником) своих договорных (контрактных) обязательств;
- снижение качества производимой контрагентом (должником) продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг;

- возбуждение судебным приставом-исполнителем в отношении контрагента (должника) исполнительных производств для взыскания задолженности в пользу различных взыскателей;
- формальная смена руководителей контрагента (должника), что усложняет установление в действиях менеджмента предприятия признаков, свидетельствующих о противоправных действиях в сфере предпринимательской деятельности;
- экономически необоснованная смена места нахождения контрагента (должника), в том числе на адрес, по которому массово регистрируются компании, обладающие внешними формальными признаками юридического лица; данное обстоятельство зачастую препятствует деловой переписке с контрагентом (должником);
- увеличивающееся количество судебных споров с участием контрагента (должника) в качестве ответчика;
- искусственное создание контрагентом (должником) задолженности (обязательств), в том числе используя поручительства, вексельные схемы и т. п.;
- замещение контрагентом (должником) одних активов другими активами существенно меньшей ликвидности и стоимости (выведение капитала в наименее ликвидные формы);
- отчуждение контрагентом (должником) имущества (вывод активов), на которое потенциально кредиторы могут обратить взыскание, и т. д.

Эти признаки могут быть выявлены с использованием общедоступных интернет-ресурсов, находящихся в открытом доступе и содержащих юридически значимые сведения (табл. 2).

При оценке вероятности неплатежеспособности (банкротства) контрагента (должника) целесообразно учесть финансовое (имущественное) состояние, деловую активность и добросовестность.

При проведении анализа финансового (имущественного) состояния контрагента (должника) следует использовать общедоступные источники информации, в том числе:

- ЕГРЮЛ (ЕГРИП) (<https://egrul.nalog.ru>);
- Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (<https://rmsp.nalog.ru>);
- Реестр аккредитованных филиалов, представительств иностранных юридических лиц (<https://service.nalog.ru/rafp.do>);
- Реестр уведомлений о залоге движимого имущества (<https://www.reestr-zalogov.ru/#/>);
- Банк данных исполнительных производств (URL: <http://fssprus.ru/iss/ip>);

- Единый федеральный реестр юридически значимых сведений о фактах деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и иных субъектов экономической деятельности (<http://www.fedresurs.ru/>);
- Единый федеральный реестр сведений о банкротстве (URL: <http://bankrot.fedresurs.ru>).

Таблица 1

Информация о количестве заявлений, поступивших в арбитражные суды, о признании должников банкротами с 2013 по первое полугодие 2016 года [Отчеты [б.з.]; Сведения 2010–2013]

Год	Количество заявлений	
	абсолютное, ед.	относительно прошлого года, %
2013	31 921	–
2014	41 996	132
2015	50 779	121
Первое полугодие 2016	34 481	68

Таблица 2

Интернет-ресурсы, содержащие сведения в отношении хозяйствующих субъектов

Интернет-ресурс	Содержание сервиса
http://www.nalog.ru	Единый государственный реестр юридических лиц; Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей; Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства
http://fssprus.ru/iss/ip	Банк данных исполнительных производств Федеральной службы судебных приставов
http://www.arbitr.ru	Банк решений арбитражных судов, картотека арбитражных дел федеральных арбитражных судов Российской Федерации
http://bankrot.fedresurs.ru	Единый федеральный реестр сведений о банкротстве
http://www.fedresurs.ru	Единый федеральный реестр юридически значимых сведений о фактах деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и иных субъектов экономической деятельности

При анализе деловой активности контрагента (должника) следует дополнительно использовать общедоступные источники информации:

- Реестр субъектов естественных монополий (<http://reestr.fas.gov.ru>);
- Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке свыше 35% (<http://reestr.fas.gov.ru>);
- Картотеку арбитражных дел федеральных арбитражных судов Российской Федерации (<http://kad.arbitr.ru>);
- самостоятельно раскрываемые сведения контрагентом (должником) в соответствии с действующим законодательством.

При оценке добросовестности контрагента (должника) также следует использовать общедоступные источники информации:

- Реестр дисквалифицированных лиц (<https://service.nalog.ru/disqualified.do>);
- адреса, указанные при государственной регистрации в качестве места нахождения несколькими юридическими лицами (<https://service.nalog.ru/addrfind.do>);
- сведения о юридических лицах, связь с которыми по указанному ими адресу (месту нахождения), внесенному в Единый государственный реестр юридических лиц, отсутствует (<https://service.nalog.ru/baddr.do>);
- сведения о юридических лицах, имеющих задолженность по уплате налогов и/или не представляющих налоговую отчетность более года (<https://service.nalog.ru/zd.do>);
- сведения о физических лицах, являющихся руководителями или учредителями (участниками) нескольких юридических лиц (<https://service.nalog.ru/mfu.do>);
- Реестр недобросовестных поставщиков (<http://zakupki.gov.ru>);
- Реестр розыска по исполнительным производством (http://fssprus.ru/iss/ip_search);
- лица, находящиеся в розыске Федеральной службы судебных приставов России по подозрению в совершении преступлений (http://fssprus.ru/iss/suspect_info).

Указанные выше общедоступные источники информации зачастую используют службы безопасности многих предприятий и организаций крупного и среднего бизнеса, подготавливая заключение о возможности (целесообразности) начала (продолжения) экономических отношений с контрагентом (должником) и соответствующих рисках.

По оценкам экспертов, первопричина более чем 60% банкротств в России заключается в ошибках при работе с дебиторской задолженностью, которая нередко возникает в связи с непрозрачным (непродуманным) подходом к выбору контрагентов [Рыков И. 2016, с. 8].

Утверждены правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа [Постановление 2003], временные правила проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства. Прошло более десяти лет с момента принятия указанных документов, за это время в них не вносилось изменений и дополнений. В значительной степени рассматриваемые правила устарели, поскольку не содержат каких-либо особенностей проведения анализа финансового состояния гражданина-должника, должника в зависимости от его отраслевой принадлежности, различных подходов к анализу финансово-хозяйственной

деятельности предприятия с учетом общедоступных источников информации.

Вместе с тем практика показывает, что традиционные рейтинговые методы оценки вероятности банкротства компании (например, Z-счет Альтмана, коэффициент Бивера и т.п.) имеют достаточно ограниченное применение в реальной экономике, поскольку предсказательная сила данных моделей невелика и действует лишь при определенных обстоятельствах. Если рассчитать вероятность банкротства ряда крупнейших компаний российской экономики, эти компании вот-вот должны обанкротиться. Однако рассматриваемые организации находятся в преддверии банкротства уже не один год и при этом умудряются приносить прибыль.

Оценка вероятности неплатежеспособности (банкротства) контрагента (должника) в значительной степени соотносится с тем, что руководство хозяйствующего субъекта обязано проявлять должную осмотрительность. Категория «должная осмотрительность» активно применяется с момента принятия соответствующего документа, где разъясняется, что налоговая выгода может быть признана необоснованной, если налоговым органом будет доказано, что налогоплательщик действовал без должной осмотрительности и осторожности и ему должно было быть известно о нарушениях, допущенных контрагентом, в частности в силу отношений взаимозависимости или аффилированности налогоплательщика с контрагентом [Постановление 2006, п. 10].

Необходимо отметить, что складывающаяся правоприменительная (судебная) практика свидетельствует о необходимости проявления руководителем хозяйствующего субъекта должной осмотрительности при выборе контрагента. В противном случае такому руководителю предстоит возместить убытки хозяйствующему субъекту, которые были причинены в связи с невыявлением должной осмотрительности.

Лицо, входящее в состав органов юридического лица (единоличный исполнительный орган – директор, генеральный директор и т.д., временный единоличный исполнительный орган, управляющая организация или управляющий хозяйственного общества, руководитель унитарного предприятия, председатель кооператива и т.п.; члены коллегиального органа юридического лица – члены совета директоров (наблюдательного совета) или коллегиального исполнительного органа (правления, дирекции) хозяйственного общества, члены правления кооператива и т.п.) обязаны действовать в интересах юридического лица добросовестно и разумно [Постановление 2013,

п. 1, 3; Гражданский кодекс, ст. 53, п. 3]. В случае нарушения этой обязанности перечисленные лица по требованию юридического лица и(или) его учредителей (участников), которым законом предоставлено право на предъявление соответствующего требования, должны возместить убытки, причиненные юридическому лицу таким нарушением. Неразумность их действий (бездействия) считается доказанной, в частности, когда ими:

- принято решение без учета известной информации, имеющей значение в данной ситуации;
- до принятия решения не предприняты действия, направленные на получение необходимой и достаточной для его принятия информации, которые обычны для деловой практики при сходных обстоятельствах, в частности если доказано, что при имеющихся обстоятельствах было бы разумно отложить принятие решения до получения дополнительной информации;
- совершена сделка без соблюдения обычно требующихся или принятых внутренних процедур для совершения аналогичных сделок (например, согласования с юридическим отделом, бухгалтерией и т. п.).

Кроме того, важно учитывать, что в случае банкротства контрагента (должника) его сделки могут быть оспорены [Федеральный закон 2002, гл. III.1].

Таким образом, при оценке вероятности банкротства контрагента (должника) для целей принятия управленческих решений на первый план выходят поведенческие (бихевиористские) подходы, сочетающие в себе количественные и качественные, экономические и правовые методы анализа.

При принятии решения о начале (продолжении) хозяйственных отношений с контрагентом следует учитывать, что такой контрагент может стать потенциальным должником, а взаимоотношения с ним могут принести не прибыль, а убыток.

При оценке вероятности неплатежеспособности (банкротства) контрагента (должника) следует анализировать его финансовое (имущественное) состояние, деловую активность, добросовестность, используя современные информационные технологии и общедоступные источники информации. Такой анализ должен сочетать в себе не только количественные, но и качественные методы. Только тогда оценка вероятности неплатежеспособности (банкротства) контрагента (должника) будет в достаточной мере достоверна.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.
2. Отчеты о работе арбитражных судов субъектов Российской Федерации по рассмотрению дел о банкротстве за первое полугодие 2016 года, в 2015 году, в 2014 году [б.г.] // Судебный департамент при Верховном суде Российской Федерации. URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79>.
3. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63894/.
4. Постановление Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 № 62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150888/.
5. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 N 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42901/.
6. Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 № 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51004/.
7. **Рыков И.** Кредиторы vs дебиторы. Антикризисное управление долгами. СПб.: Питер, 2016. 176 с.: ил. (Серия «Деловой бестселлер»).
8. Сведения о рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве) в 2010–2013 гг. // Федеральные арбитражные суды Российской Федерации. URL: <http://www.arbitr.ru/press-centr/news/totals/>.
9. **Солдатенков В. Ю.** Защита интересов кредитора в деле о банкротстве должника // Налоговая политика и практика. 2012. № 1 (109). С. 64–67.
10. **Солдатенков В. Ю.** Преднамеренное банкротство должника: что делать кредиторам? // Налоговая политика и практика. 2011. № 9 (105). С. 14–17.
11. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/.



Е. П. КОЧЕТКОВ
 Кандидат экономических наук, доцент
 Департамента менеджмента
 ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
 начальник отдела Департамента стратегического развития и инноваций Министерства экономического развития Российской Федерации.
 Область научных интересов: управление финансовой устойчивостью промышленных организаций, функционирование института банкротства, финансово-экономический анализ в системе антикризисного управления, инновации.

E-mail:
 kochetkove@mail.ru

В настоящее время институт банкротства динамично развивается под влиянием различных факторов. Это требует формирования универсальных целей института банкротства с учетом особенностей текущего социально-экономического развития. С другой стороны, ориентация целей института банкротства в сторону реабилитационной направленности не всегда сопровождается ростом эффективности процедур банкротства, что подтверждено на примере статистики процедур банкротства в России. Исследованы вопросы определения универсальной целевой установки института банкротства, проведен анализ моделей банкротства, подтвердивший эффективность моделей банкротства, в рамках которых принятие решений по оздоровлению или ликвидации должника осуществляется на основе стоимостного критерия. В целях повышения реабилитационного потенциала института банкротства в России на основе системного подхода предложены изменения концепции результативности процедур банкротства, меры по повышению эффективности проведения процедур банкротства, исследована сущность процесса восстановления платежеспособности должника. Доказано, что целью реабилитационных процедур банкротства должно являться сохранение бизнеса должника путем передачи новому, более эффективному собственнику с учетом обеспечения интересов общества в целом.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

процедура банкротства, институт банкротства, стоимостной подход, бизнес, восстановление платежеспособности, сохранение бизнеса, замещение активов, продажа предприятия, модели банкротства.

Повышение эффективности функционирования института банкротства в Российской Федерации: стоимостной подход

Введение

В настоящее время институт банкротства динамично развивается в силу различных факторов, включая влияние современных технологий на формирование укладов экономики. С учетом новых задач происходит трансформация целей и задач института банкротства. Первоначально основное назначение процедур банкротства понималось как инструмент защиты кредиторов и ликвидация

неплатежеспособных организаций. В дальнейшем стала очевидной необходимость усиления роли процедур банкротства в реабилитации должника и сохранении его бизнеса. В то же время в рамках института банкротства существенными проблемами являются отсутствие четкой концепции реабилитационной направленности процедур банкротства и низкая эффективность реабилитационного потенциала института банкротства.

В западной практике основными векторами развития института банкротства являются гуманизация (повышение роли человеческого капитала, проявление большего внимания к сферам жизни человека), социализация (придание большей роли социальным институтам в процедурах банкротства, повышенное внимание к вопросам, связанным с уровнем и качеством жизни человека), универсализация и глобализация (развитие трансграничного банкротства) [Гладков И.В., 2015]. Важным вектором развития института банкротства также является формирование современного технологического предпринимательства, виртуальных фирм, переход экономики на новый технологический уклад, что требует соответствующей адаптации инструментов и целей института банкротства. Например, кризис 2000-х годов, обусловленный резким спадом в отраслях экономики, связанных с информационными технологиями (кризис лопающихся пузырей), поразивший все развитые страны (США, Западную Европу, Японию), показал несостоятельность существующих систем банкротства в части разрешения кризиса неплатежеспособности организаций таких отраслей. Следовательно, необходимо формирование универсальных подходов к определению целей института банкротства с учетом современных экономических реалий, обеспечивающих защиту интересов общества в целом.

Анализ существующих точек зрения на возможные цели банкротства организаций позволил установить два подхода: как к набору целей для отдельных правовых процедур банкротства и в целом как к институту рыночной экономики.

Согласно первому подходу, в качестве цели процедур банкротства рассматривается восстановление платежеспособности организации, а в случае его невозможности – ликвидация организации. В России восстановление платежеспособности должника в качестве цели определено только для отдельных процедур (финансовое оздоровление и внешнее управление) [Федеральный закон 2002]. Целью конкурсного производства является не ликвидация должника, а соразмерное удовлетворение требований кредиторов. Эта цель близка по своему содержанию к цели банкротства как института.

Рассмотренные цели процедур банкротства не могут быть установлены для всех хозяйствующих субъектов (например, для кредитных организаций целью может быть только предупреждение банкротства, поскольку неплатежеспособные кредитные организации не в состоянии привлекать денежные средства, если они не могут воз-

вратить ранее привлеченные). Это позволяет утверждать, что указанные цели (восстановление платежеспособности и ликвидация организации) не могут являться целями института банкротства в целом.

В то же время соблюдение интересов только кредиторов не может быть единственной целью института банкротства ввиду его комплексности, наличия различных субъектов. Институт банкротства – сложный институт, его основными чертами выступают социально-экономическая значимость, публичный и конфликтогенный характер взаимоотношений участников [Кочетков Е.П., 2012]. В связи с изложенным выше можно согласиться с точкой зрения, что целью института банкротства является разрешение конфликта интересов участников (стейкхолдеров) процедур банкротства посредством установления баланса их интересов как некоего соотношения, а не равенства [Эрлих М.Е., 2014].

Однако возникает вопрос: как обеспечить такой баланс интересов стейкхолдеров в процедурах банкротства? По мнению автора, баланс интересов участников процедур банкротства может быть обеспечен путем применения правовых и экономических инструментов, обеспечивающих максимизацию стоимости активов должника. В этой связи максимизация стоимости (ценности) активов является основной целью института банкротства, остальные цели (обеспечение баланса интересов, соразмерное удовлетворение требований кредиторов) не противоречат указанной цели, а лишь являются ее производными. Близкая точка зрения выражена в работах некоторых зарубежных ученых. Так, О. Харт в качестве главной цели института банкротства определяет обеспечение «ex post» эффективного выпуска (максимизацию общей стоимости компании для последующего распределения между кредиторами) [Hart O., 2000].

Процедуры банкротства должны обеспечить как баланс интересов стейкхолдеров путем удовлетворения требований каждого, так и эффективное использование активов, выгоды от которого достаются не только непосредственным участникам процедур банкротства, но и всему обществу. Подходы к определению целей систем банкротства международных организаций (Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития) также направлены на защиту и максимизацию стоимости активов должника в интересах всех заинтересованных сторон и экономики в целом, поскольку максимизация стоимости активов достигается за счет сохранения должника как действующего предприятия.

Максимизация стоимости бизнеса должника как критерий эффективности института банкротства

Фундаментальная стоимость бизнеса отражает потенциальную возможность удовлетворять интересы всех стейкхолдеров организации [Кочетков Е.П., 2012]. Стабильные взаимоотношения со стейкхолдерами влияют на формирование положительных денежных потоков бизнеса, которые являются основой его стоимости, в конечном итоге – на формирование положительных финансовых результатов, в результате чего финансово-экономическое состояние бизнеса является удовлетворительным. Очевидно и обратное: если бизнес устойчив, то дольше период его вероятной успешной работы и, следовательно, выше стоимость.

Воздействуя на факторы стоимости бизнеса, институт банкротства должен обеспечить максимизацию его стоимости путем создания специальных правовых и экономических условий (рис. 1). Должно выполняться условие: стоимость бизнеса организации после выхода из процедуры

- полное удовлетворение требований кредиторов;
- эффективное проведение процедур банкротства.

$$\begin{cases} (V_1 - V_0) \rightarrow \max \\ (V_1 - V_0) > 0 \end{cases},$$

где V_0 – стоимость бизнеса организации до введения процедур банкротства; V_1 – стоимость бизнеса организации после проведения процедур банкротства.

Предложенный подход к определению целей института банкротства соответствует современной концепции антикризисного управления, согласно которой целью антикризисного управления является не обеспечение благополучия объекта управления, а благополучие систем более высокого уровня (внешней среды) [Кован С.Е., Ряховская А.Н., 2016]. Происходит смещение системы ценностей и приоритетов от организации-должника в сторону обеспечения интересов внешней среды. Указанное достигается в рамках процедур банкротства за счет сохранения бизнеса от разрушения и роста его стоимости, при этом вопросы принадлежности прав собственности на такой бизнес являются вторичными, главным является обеспечение его эффективного функционирования и развития.

Факторы стоимости бизнеса в процедурах банкротства

С целью обеспечить максимизацию стоимости бизнеса в рамках процедур банкротства необходимо определить факторы стоимости и создать условия, положительно влияющие на них. В качестве базовых факторов стоимости бизнеса обычно отмечают финансово-экономические характеристики бизнеса. В условиях процедур банкротства существуют специфичные факторы, к которым можно отнести ограниченный срок проведения процедур, высокую стоимость привлеченного капитала, убыточность бизнеса, внешнее управление организацией (наличие арбитражного управляющего, его мотивация, уровень вознаграждения), регламентацию порядка совершения сделок должника, высокую долговую нагрузку, специфичные прямые и косвенные издержки банкротства¹ и др.

Решение задачи определения правовых и экономических условий не является целью данной статьи и требует дополнительного исследования. Однако отметим следующие направления совершенствования регулирования процедур банкротства в России, обеспечивающие создание факторов, благоприятно влияющих на факторы стоимости бизнеса:

- оптимизация издержек банкротства (сокращение уровня);

Рис. 1. Стоимость бизнеса как критерий эффективности института банкротства



банкротства должна превышать стоимость бизнеса такой организации перед введением процедур банкротства, при этом разность между двумя указанными величинами стоимости должна быть положительной (наблюдается прирост стоимости) и стремиться к максимуму. Выполнение такого условия обеспечит:

- сохранение бизнеса организации от разрушения и возможность продолжения его функционирования (соблюдение интересов внешней среды);

¹ Средний размер издержек банкротства может достигать до 25 % стоимости активов должника. См.: [Рудык Н. Б., 2004].

² Российский союз саморегулируемых организаций арбитражных управляющих провел исследование и выяснил: более 20% конкурсной массы уходит на погашение текущих налогов и иных обязательных платежей [Доклад 2013].

³ Досрочное исполнение обязательств должником, срок исполнения которых не наступил, в результате чего существенно увеличивается долговая нагрузка на должника в рамках процедур банкротства.

⁴ В настоящее время понятие ликвидационной стоимости законотворчеством установлено в России в соответствии с федеральным стандартом оценки «Определение ликвидационной стоимости (ФСО №12)» [Приказ 2016]. Теоретические основы понятия ликвидационной стоимости предприятия исследованы в работе [Касьяненко Т.Г., 2016].

⁵ Значения показателей за предшествующие годы не претерпели существенных изменений по сравнению с 2015 годом (в некоторых случаях наблюдается постоянное сохранение значений), в связи с чем отсутствует необходимость сравнительной динамики.

- формирование мотивационных механизмов вознаграждения арбитражных управляющих и снижение его уровня;
- совершенствование налогообложения (большая часть налогов является дополнительным обременением на формируемый денежный поток должника²);
- создание стимулов для обеспечения сохранения бизнеса в ходе процедур банкротства (легкость введения реабилитационных процедур, формирование специальной методики для арбитражных управляющих, направленной на обоснование необходимости введения соответствующей процедуры банкротства);
- оптимизация сроков проведения процедур банкротства (при условии снижения издержек);
- устранение факторов, препятствующих введению реабилитационных процедур банкротства со стороны кредиторов (деление кредиторов на классы);
- исключение акселерации долга³.

Анализ проекта федерального закона [Проект [б. г.]], разработанного Минэкономразвития России во исполнение плана мероприятий («дорожной карты») «Совершенствование процедур несостоятельности (банкротства)» [Распоряжение 2014], свидетельствует о том, что в нем реализована большая часть указанных направлений совершенствования процедур банкротства в России.

Особенности института банкротства в той или иной стране определяются соответствующей моделью. Исследование основных моделей банкротства (прокредиторская (Англия, Германия), продолжниковская (Франция), сбалансированная (США)) показало, что в них активно используется стоимостной подход как цель реабилитационных процедур банкротства и как критерий принятия решений. Так, если установлено, что стоимость действующего предприятия (дохо-

ды от продолжения его деятельности) превышает ликвидационную стоимость⁴ в случае проведения реабилитационных процедур банкротства, то целесообразно сохранить бизнес (например, в США такой факт является условием одобрения плана финансового оздоровления должника кредиторами). Кроме того, анализ эволюции моделей банкротства свидетельствует о том, что в дополнение к существующим механизмам распродажи активов должника в ходе процедур банкротства активно применяются механизмы, направленные на сохранение предприятия должника.

С точки зрения стоимостного подхода значительный интерес представляет опыт Германии, суть которого состоит в том, что рынок сам должен решать, какие механизмы лучше подходят для максимального увеличения стоимости активов действующего предприятия: применение реорганизационных процедур, продажа бизнеса или ликвидация предприятия по частям. Германское законодательство не отдает предпочтения продолжению деятельности предприятия, его продаже или ликвидации с последующим более эффективным распределением активов – все зависит от того, какой вариант обеспечивает наибольшую стоимость активов для ее перераспределения между кредиторами и собственниками. Таким образом, главная цель процедур банкротства в Германии – эффективное использование активов, способствующее росту их стоимости, а не защита неплатежеспособных компаний от рыночных сил.

Анализ статистических данных по моделям банкротства в Великобритании, Германии, Франции, США на основе статистики Всемирного банка (рейтинг Doing business [Ведение бизнеса 2016]) (табл. 1) позволяет оценить эффективность моделей банкротства по трем позициям (с точки зрения интересов должника, кредиторов и общества в целом).

Международное сравнение основных показателей моделей банкротства по итогам 2015 года⁵

Таблица 1

Показатель	Великобритания	Германия	Россия	США	Франция
Коэффициент возврата средств, цент за доллар	88,6	83,7	41,7	80,4	77,5
Время, год	1	1,2	2	1,5	1,9
Стоимость, % от стоимости активов	6	8	9	8,2	9
Конечный исход процесса*	1	1	0	1	1
Индекс эффективности нормативно-правовой базы (0–16)**	11	15	11,5	15	11
Индекс процедуры реорганизации (0–3)***	1	3	0,5	3	1

* 0 баллов – для продажи имущества по частям, 1 балл – для действующего предприятия.

** Более высокие значения указывают на то, что система разрешения неплатежеспособности создает более благоприятные условия для реабилитации жизнеспособных компаний и ликвидации нежизнеспособных.

***В соответствии с методологией Всемирного банка индекс процедуры реорганизации включает три компонента (более высокие значения указывают на применение передовой международной практики в части использования реорганизационных инструментов).

Наиболее эффективны прокредиторская и сбалансированная модели банкротства, поскольку их системы разрешения неплатежеспособности создают благоприятные условия для реабилитации и сохранения жизнеспособных организаций. Так, наибольший коэффициент возврата средств кредиторам у Великобритании, Германии и США, в этих странах в большинстве случаев процедуры банкротства заканчиваются сохранением действующего предприятия. В то же время самые высокие значения индекса эффективности нормативно-правовой базы и индекса процедуры реорганизации наблюдаются у Германии и США, что свидетельствует о применении современной системы разрешения неплатежеспособности, позволяющей создать благоприятные условия для оздоровления жизнеспособных предприятий с балансированием интересов кредиторов и должника. В Великобритании и США движение в сторону сбаланси-

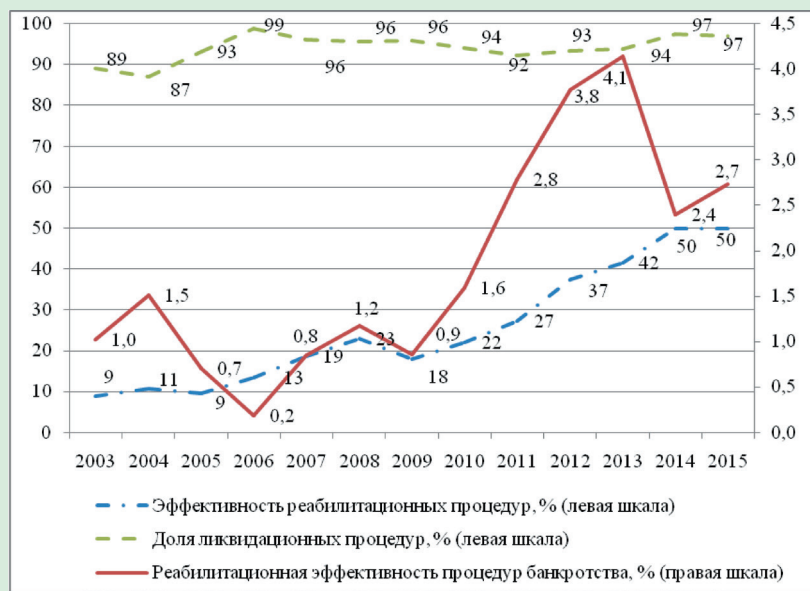
Приведенные результаты функционирования моделей банкротства за рубежом позволяют сделать следующие выводы:

- стоимостной подход, положенный в основу германской модели банкротства, оправдывает себя с точки зрения эффективности проведения процедур банкротства;
- эффективность института банкротства заключается не столько в сохранении юридического лица должника, сколько в сохранении предприятия в результате проведения реорганизационных мероприятий.

Позиция России остается пока непривлекательной: по сравнению с указанными странами у нас самый низкий уровень возврата средств кредиторам, высокая стоимость проведения процедур банкротства, низкий индекс процедуры реорганизации. Однако значение индекса эффективности нормативно-правовой базы в России выше даже, чем в Великобритании и Франции, а значит, существующая нормативная правовая база предусматривает современные механизмы разрешения неплатежеспособности, но они, к сожалению, используются неэффективно.

Более детальный анализ статистических данных ведения процедур банкротства в России с 2003 по 2015 год (рис. 2) показывает, что «оздоравливающая» функция института банкротства реализуется недостаточно эффективно: в большинстве случаев процедуры банкротства используются как инструмент ликвидации организаций. По данным официальной статистики [Судебный департамент 2016], доля конкурсного производства в общем числе составляет более 90%. При этом остается достаточно низкой эффективность и всех процедур банкротства, включая реабилитационные (внешнее управление, финансовое оздоровление, мировое соглашение) и ликвидационные (конкурсное производство), и только реабилитационных процедур. Эффективность реабилитационных процедур определена как отношение количества сохраненных организаций (платежеспособность которых восстановлена или в отношении которых заключено мировое соглашение) к общему количеству организаций, в отношении которых введены реабилитационные процедуры банкротства. Реабилитационная эффективность процедур банкротства рассматривается как отношение количества сохраненных организаций (платежеспособность которых восстановлена или в отношении которых заключено мировое соглашение) к общему количеству организаций, в отношении которых введены процедуры банкротства. Доля ликвидационных процедур представляет собой отношение количества организаций, в отношении кото-

Рис. 2. Характеристика эффективности процедур банкротства в России



рованной модели банкротства сопровождается ростом издержек банкротства как временных (в среднем период увеличивается с одного года до полутора лет), так и стоимостных (от 6,0 до 8,2% от стоимости активов). Модель банкротства (Франция), нацеленная на сохранение должника, не оправдывает себя в полной мере в части стоимости проведения процедур банкротства, длительности проведения процедур банкротства, уровня возврата средств (меньше, чем у Великобритании, Германии, США), несмотря на возможность сохранения действующего предприятия должника.

рых открыто конкурсное производство, к общему количеству организаций, в отношении которых введены процедуры банкротства.

Так, в течение анализируемого периода доля сохраненных предприятий в общем числе организаций, в отношении которых проводятся процедуры банкротства, не превышала 4%, а во всей совокупности реабилитационных процедур доля таких предприятий не превышает 50% (хотя, по сути, реабилитационные процедуры должны практически всегда завершаться сохранением предприятий, а не их ликвидацией путем распродажи по частям).

Системные причины низкой реабилитационной эффективности института банкротства в России достаточно хорошо исследованы. Дополнительно отметим такие причины, как отсутствие законодательно утвержденных методик по обоснованию и принятию управленческих экономических решений в рамках процедур банкротства, преобладание идеологии, в соответствии с которой главной целью реабилитационных процедур банкротства является восстановление платежеспособности и, соответственно, сохранение организации, а не предприятия или бизнеса, что подразумевает сохранение прежнего собственника, который в большинстве случаев своими неумелыми действиями довел должника до возбуждения дела о банкротстве.

Несмотря на внесенные в 2008 году поправки [Федеральный закон 2002], предусматривающие внедрение в практику деятельности арбитражных управляющих стандартов и правил их профессиональной деятельности, так и не приняты базовые стандарты по финансово-экономическим вопросам процедур банкротства (проведение финансового анализа, выявление признаков фиктивного и преднамеренного банкротства, планирование и обоснование возможности восстановления платежеспособности, выбора процедур). Вместо этого действуют старые правила [Постановление 2003; Постановление 2004], не охватывающие весь комплекс экономических вопросов процедур банкротства. Обозначенная проблема не решена в плане мероприятий («дорожной карты») «Совершенствование процедур несостоятельности (банкротства)» [Распоряжение 2014], определяющим основные приоритеты государственной политики в сфере несостоятельности в ближайшей перспективе.

По нашему мнению, в целях повышения эффективности реабилитационного потенциала института банкротства в России необходимо законодательное утверждение методических положений, обязывающих арбитражного управляющего обосновывать принимаемые решения

по выбору дальнейшей процедуры после наблюдения и возможности восстановления платежеспособности должника.

Еще одна причина неэффективности реабилитационной составляющей института банкротства обусловлена тем, что в соответствии с положениями действующего закона [Федеральный закон 2002] восстановление платежеспособности и последующая реабилитация должника связаны с юридическим лицом (организацией) как субъектом правоотношений. Так, основная цель реабилитационных процедур банкротства – восстановление платежеспособности должника, который является юридическим лицом. В то же время обеспечение платежеспособности зависит от способности такого юридического лица генерировать денежные потоки, которая определяется качеством состояния его основной деятельности – бизнеса.

Формирование условий восстановления платежеспособности должника

Ситуация может быть изменена, если рассмотреть организацию с точки зрения системного подхода как совокупность систем различного уровня [Кочетков Е. П., 2012]: юридическое лицо, предприятие как имущественный комплекс и бизнес. Предприятие является имущественной основой для ведения бизнеса, а организация – своего рода юридической оболочкой бизнеса, без которой он не сможет быть участником хозяйственных отношений, в том числе отвечать по обязательствам. В процедурах банкротства организация как юридическое лицо может быть ликвидирована, а предприятие (имущественная основа бизнеса), будучи проданным, может продолжать свою деятельность при условии сохранения бизнеса в другом юридическом лице (новой организации), что соответствует современному пониманию сущности антикризисного управления.

Правовое определение понятия «восстановление платежеспособности» является очень узким, подразумевая только погашение обязательств, формирующих признаки банкротства [Федеральный закон 2002]. Такой подход не может обеспечить выживаемость бизнеса в долгосрочной перспективе, поскольку погасить требования кредиторов можно и за счет раздельной распродажи активов должника, лишив его основного бизнеса, дающего доход.

Исследование [Кочетков Е. П., 2012] позволило установить, что восстановление платежеспособности включает в себя два условия – экономическое и правовое. Экономическое условие

подразумевает соблюдение совокупности требований: выход бизнеса на прибыльный уровень деятельности, осуществление необходимых инвестиций для обеспечения текущей деятельности и достижения конкурентных преимуществ в стратегической перспективе, компенсация накопленных убытков. Законодательное определение восстановления платежеспособности также должно в себя включать и экономические условия.

Восстановление платежеспособности должника всегда должно подразумевать сохранение его бизнеса от разрушения. В то же время сохра-

яющая продажу бизнеса новому собственнику. Она отвечает интересам кредиторов и общества в целом, поскольку обеспечивается продолжение функционирования и развития бизнеса должника в руках более эффективного собственника. Данная ситуация может возникнуть не только в рамках реабилитационных процедур банкротства, но и в ходе конкурсного производства. Сам бизнес сохраняется, увеличивается его стоимость (максимизация стоимости активов), в результате повышается объем удовлетворения требований кредиторов должника.

Таблица 2

Влияние способов формирования финансовых ресурсов для восстановления платежеспособности на сохранение бизнеса от разрушения и прав собственности на него

Способ	Сохранение бизнеса	Сохранение прав собственности на бизнес
Осуществление прибыльной деятельности (перепрофилирование производства, закрытие нерентабельных производств)	+	+
Продажа части имущества, не участвующего в хозяйственной деятельности, привлечение финансовых ресурсов (увеличение уставного капитала, размещение акций)	+	+
Продажа предприятия, замещение активов	+	—
Раздельная продажа активов	—	—

нение бизнеса не всегда может сопровождаться восстановлением платежеспособности данной организации. Так, бизнес может быть продан другому юридическому лицу, при этом полученных средств будет недостаточно для удовлетворения требований кредиторов. Кроме того, возможна реализация части активов, в том числе бизнес-образующих (и тогда бизнес уже разрушен), и доходы от такой реализации позволили удовлетворить требования кредиторов. Следовательно, правовое условие восстановления платежеспособности необязательно может сопровождаться сохранением бизнеса у должника (либо бизнес сохраняется в другом юридическом лице).

Таким образом, процесс восстановления платежеспособности зависит от нескольких факторов: одновременного выполнения правовых и экономических условий, способов получения финансовых ресурсов для восстановления платежеспособности, сохранения бизнеса от разрушения. Не все способы формирования финансовых ресурсов позволяют обеспечить одновременно сохранение бизнеса от разрушения и прав собственности на него прежней организации (табл. 2). Следовательно, с учетом базовых принципов антикризисного управления восстановление платежеспособности не всегда должно подразумевать сохранение прав собственности должника на бизнес. Наиболее эффективна форма восстановления платежеспособности, предусматрива-

В связи с изложенным выше необходимо изменение цели реабилитационных процедур – восстанавливать платежеспособность не организации, а бизнеса даже с учетом утраты должником прав собственности на него. Институт банкротства – общественно значимый социально-экономический институт, поэтому его задача заключается в перераспределении стоимости активов таким образом, чтобы обеспечивать эффективное управление ими в целях обеспечения интересов внешней среды организации-должника, свидетельством чего будет выступать рост их стоимости. Восстановление платежеспособности должно не подрывать стоимость, а создавать ее. Одним из условий эффективного управления активами является защита от неумелого менеджмента, который довел организацию до банкротства, смена собственника на более эффективного. Для восстановления платежеспособности организации недостаточно выполнения только правового условия, поскольку такое восстановление платежеспособности может сопровождаться разрушением бизнеса, следовательно, не достигается эффект для общества в целом.

Для реализации данного положения необходимо ввести нормы, обязывающие арбитражного управляющего предоставлять участникам процесса банкротства письменное обоснование необходимости распродажи имущества должника по частям в целях удовлетворения требований

кредиторов. Принципы работы арбитражного управляющего должны учитывать в первую очередь обеспечение жизнеспособности бизнеса должника.

Переносные способы восстановления платежеспособности

Наиболее эффективными способами восстановления платежеспособности для достижения цели реабилитационных процедур банкротства являются переносные, или транслируемые, способы (продажа имущества должника другой специально создаваемой организации или существующему юридическому лицу), к которым относятся замещение активов и продажа предприятия [Федеральный закон 2002].

Такой способ восстановления платежеспособности является основным механизмом финансового оздоровления организаций за рубежом. Например, в Германии используется транслируемая санация (Betragende Sanierung), в Великобритании – сделка с активами (Asset Deal). Основным отличием переносных форм восстановления платежеспособности в Германии и Великобритании от стандартного финансового оздоровления является то, что в первой ситуации собственником бизнеса должника становится новая организация, а не сам должник. В Германии на переносное финансовое оздоровление приходится около 70% всех дел, на стандартное финансовое оздоровление – 10%, на ликвидацию организации – 20% [Львова О. А., 2011]. К сожалению, в России такая

статистика не ведется, поэтому сделать окончательные выводы об эффективности применения таких форм финансового оздоровления не представляется возможным.

Помимо оздоровления предприятия новый собственник будет более эффективно использовать имущественный комплекс, еще одним преимуществом переносного финансового оздоровления является возможность санации не только предприятия, но и самого должника (юридического лица), если, например, должник обладает несколькими бизнесами, один из которых можно продать, в результате чего восстанавливается платежеспособность самого должника с обеспечением возможности продолжения его операционной деятельности. Такая возможность предусмотрена действующей редакцией закона [Федеральный закон 2002] не только в рамках продажи предприятия и замещения активов, но и при проведении продажи имущества в форме торгов. Например, имущество должника, непосредственно используемое для производства и (или) реализации товаров (работ, услуг) в условиях естественной монополии, выставляется на торги единым лотом [Федеральный закон 2002, ст. 201]. Учитывая, что в настоящее время закон не содержит обязанности арбитражного управляющего формировать лоты исходя из функциональной и технологической или иной взаимосвязи имущества, являющейся предметом торгов, представляется целесообразным ввести такие нормы в действующее законодательство.

Таблица 3

Сравнительная характеристика процедур продажи предприятия и замещения активов

Способ	Преимущество	Недостаток	Сравнение
Продажа предприятия	<ul style="list-style-type: none"> Очищение бизнеса от части долгов; сохранение бизнеса действующим; возможность продажи нескольких бизнесов разным лицам; рост стоимости действующего бизнеса 	<ul style="list-style-type: none"> Сохранение текущих обязательств [Федеральный закон 2002, ст. 5]*, возникших после принятия заявления о банкротстве, у проданного бизнеса; налоговые последствия: уплата налога на прибыль, налога на добавленную стоимость 	Меньше затрат (временных, денежных, организационных) по регистрации договора купли-продажи предприятия
Замещение активов	<ul style="list-style-type: none"> Очищение бизнеса от всех долгов; сохранение бизнеса действующим; возможность продажи нескольких бизнесов разным лицам; рост стоимости действующего бизнеса; налоговые последствия: не требуется платить налоги на прибыль и на добавленную стоимость; расширенный состав покупателей в случае продажи на организованном рынке ценных бумаг 	Значительные затраты на регистрацию и процедуру эмиссии акций (временные, организационные)	Бизнес полностью очищается от долгов; отсутствует налогообложение, нет дополнительной потребности в денежных средствах для уплаты налогов

* В настоящее время спорным является вопрос включения в состав таких платежей обязательных текущих платежей, что, несомненно, влияет на инвестиционную привлекательность бизнеса, продаваемого в рамках процедур банкротства.

⁶ На территории Российской Федерации реализация долей в уставном капитале организации не облагается налогом на добавленную стоимость [Налоговый кодекс 1998, ст. 149, п. 2, пп. 12].

⁷ При продаже предприятия как имущественного комплекса стороны заключают договор купли-продажи предприятия, который подлежит государственной регистрации. При замещении активов должника необходимо зарегистрировать вновь образованное общество (может быть несколько обществ), проспект эмиссии акций, проведение обязательного аудита.

Реализация имущественного комплекса (предприятия) не означает простую реализацию набора активов. Во-первых, с точки зрения теории оценки оценка предприятия – то же самое, что оценка бизнеса, а имущественный комплекс как совокупность активов и обязательств рассматривается в качестве бизнеса [Касьяненко Т.Г., 2016]. Во-вторых, продажа предприятия – один из существующих способов приобретения бизнеса наравне с приобретением контрольного пакета акций, ликвидных активов, реорганизацией.

Несмотря на то что продажа предприятия напрямую упоминается только в главах, посвященных внешнему управлению и конкурсному производству [Федеральный закон 2002], применение этой меры возможно в рамках каждой процедуры банкротства с учетом особенностей правового регулирования режима такой процедуры (ограничения на величину стоимости сделки, которую должник может совершать, в части необходимости согласования с арбитражным управляющим или собранием кредиторов в зависимости от процедуры банкротства).

С точки зрения финансово-экономических последствий, включая возможность обеспече-

ния устойчивости бизнеса, замещение активов является более выгодной мерой по сравнению с продажей предприятия (табл. 3). В случае продажи предприятия бизнес очищается от долгов не полностью: в состав предприятия включаются текущие платежи. Существенная разница между этими мерами заключается в налогообложении⁶ и в порядке их государственной регистрации⁷.

Заключение

Современное понимание целей института банкротства должно быть связано с обеспечением баланса интересов участников процедур банкротства. Для его обеспечения нужно создать правовые и экономические инструменты, обеспечивающие максимизацию стоимости активов должника. Максимизация стоимости активов должника должна рассматриваться как основная цель института банкротства. Ее достижение позволяет предотвратить разрушение бизнеса должника, обеспечить продолжение его функционирования, полностью удовлетворить требования кредиторов, эффективно провести процедуры банкротства. Такая цель института банкротства соответствует современной концепции антикризисного управления:

Список

литературы:

1. Всемирный банк. Рейтинг «Ведение бизнеса» (2016) URL: <http://russian.doingbusiness.org>.
2. Гладков И.В. (2015) Финансовая устойчивость на основе диагностики банкротства предприятий. М.: АП «Наука и образование». 208 с.
3. Доклад Российского союза саморегулируемых организаций арбитражных управляющих «Современное состояние института несостоятельности и финансового оздоровления в России», М., 2013.
4. Касьяненко Т.Г. (2016) Современные проблемы теории оценки бизнеса. М.: Проспект. 304 с.
5. Кован С.Е., Ряховская А.Н. (2016) Антикризисное управление: современная концепция и инструментарий // Управленческие науки. №3. С. 45–56.
6. Кочетков Е.П. Формирование механизма управления процессами преодоления финансово-экономической неустойчивости промышленной организации: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2012.
7. Львова О.А. (2011) Оздоровление бизнеса в России и Германии: сравнительный аспект // Предпринимательское право. Прилож. «Бизнес в России и за рубежом». №3. С. 42–46.
8. Налоговый кодекс Российской Федерации (1998) // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/.
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42901/.
10. Постановление Правительства Российской Федерации от 27.12.2004 № 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51004/.

благодаря сохранению бизнеса от разрушения общество в целом не испытывает негативные последствия от банкротства должника, при этом вопросы принадлежности прав собственности на такой бизнес являются вторичными.

В основных моделях банкротства активно используется стоимостной подход, при этом эффективность института банкротства заключается в сохранении предприятия (имущественного комплекса) в результате проведения реорганизационных мероприятий. В целях повышения эффективности реабилитационного потенциала процедур банкротства в России предложено законодательно утвердить методику обоснования и принятия управленческих экономических решений арбитражным управляющим в рамках процедур банкротства, включая обоснование необходимости распродажи имущества должника по частям в целях удовлетворения требований кредиторов, а также изменить целевую установку реабилитационных процедур банкротства.

Целью реабилитационных процедур банкротства должно являться сохранение бизнеса с новым, более эффективным собственником (даже при условии ликвидации организации-должника,

когда не достигается цель восстановления платежеспособности самого должника) с учетом обеспечения интересов общества в целом. При этом наиболее эффективна форма восстановления платежеспособности, когда бизнес продают новому собственнику. Она отвечает интересам кредиторов и общества в целом за счет обеспечения возможности продолжения функционирования и развития бизнеса должника в руках более эффективного собственника. Такая ситуация может возникнуть не только в рамках реабилитационных процедур банкротства, но и в ходе конкурсного производства. Восстановление платежеспособности должно не подрывать стоимость, а создавать ее путем перераспределения стоимости активов таким образом, чтобы обеспечивать эффективное управление ими в целях учета интересов внешней среды организации-должника, включая кредиторов.

Наиболее эффективными способами восстановления платежеспособности являются переносные способы восстановления платежеспособности. К ним относятся замещение активов и продажа предприятия, предусмотренные действующим законодательством.

Список литературы:

11. Приказ Минэкономразвития России от 17.11.2016 № 721 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Определение ликвидационной стоимости (ФСО № 12)»» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207684/
12. Проект федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования вопросов применения процедур наблюдения и финансового оздоровления» ([б.г.] // КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=141296>.
13. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 24.07.2014 № 1385-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Совершенствование процедур несостоятельности (банкротства)» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166276/.
14. Рудык Н. Б. (2004) Структура капитала корпораций: теория и практика. М.: Дело.
15. Судебный департамент при Верховном суде Российской Федерации. URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79>.
16. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/.
17. Эрлих М. Е. (2014) Конфликт интересов в процессе несостоятельности (банкротства): Правовые средства разрешения. М.: Проспект. 192 с.
18. Hart O. (2000) Different Approaches to Bankruptcy // Harvard Institute of Economic Research. Discussion Paper N 1903. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/d152/81b4e113b13145547488c67a49907bdb3a9c.pdf>.



О. А. ТОЛПЕГИНА
Кандидат экон. наук,
доцент кафедры
«Бухгалтерский учет,
анализ и аудит»
факультета финансов
и банковского дела
Российской академии
народного хозяйства
и государственной
службы при Прези-
денте РФ. Область
научных интересов:
финансовая диагно-
стика, экономический
анализ, экономико-
правовые проблемы
несостоятельности
(банкротства).

E-mail:

Tolpegina_Olga@mail.ru

Цель исследования определяется необходимостью дальнейшего развития и совершенствования методологии экономической диагностики. Изучение вопросов теоретического и практического обеспечения диагностического исследования и антикризисного управления показало, что методологическое обоснование экономической диагностики нуждается в доработке и актуализации, чтобы расширить практические подходы к исследованиям. Проведенные исследования дополняют и углубляют комплекс научно-теоретических разработок по обоснованию методологии экономической диагностики. Представлен разработанный автором методический подход к классификации видов диагностического исследования по самым различным признакам. Основной акцент в разработанной классификации видов сделан на глубокое и полное обоснование каждого признака, положенного в основу классификации экономической диагностики, и описание направления диагностического исследования.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

диагностика, классификация видов, финансовая диагностика, экспресс-диагностика, кризис, банкротство, методология, методика.

Методологические ОСНОВЫ КЛАССИФИКАЦИИ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ

Экономическая диагностика мало изучена с точки зрения обоснования ее методологии. Противоречивые взгляды на формирование экономической диагностики как самостоятельного вида аналитической деятельности или как раздела экономического анализа нашли отражение в существующих подходах к определению ее места. В частности, мнение об отождествлении финансового анализа и диагностики (экономическая диагностика определяется только в контексте анализа хозяйственной деятельности) высказывают российские и западные ученые [Коласс Б., 1997; Кони́на О.А., 1998; Зимин Н.Е., 2002; Анализ, 2002; Бердникова Т.Б., 2001; Джонсон Р., Каст Ф., Розенцвейг Г., 1971 и др.]. Существует и противоположное мнение: экономическая диагностика определена как самостоятельное направление научного исследования [Шнипер Р.И., 1993; Бухтиярова Т.И., 1993; Варганов А.С., 1991; Дмитриева О.Т., 1992 и др.]. В литературе обоснована и концепция экономической диагностики как системы управления [Глазов М.М.,

2002; Выборова Е.Н., 2010; Завгородняя А.В., 1999; Жамбекова Р.Л., 2000; Попов А.Н., 1995 и др.].

Несмотря на активный процесс развития и совершенствования экономической диагностики, неоднозначность толкования понятия требует его дальнейшего дополнения и уточнения, недостаточно разработаны такие важнейшие методологические аспекты, как: окончательное формирование понятийного аппарата, обобщение подходов к раскрытию сущности и содержания, обоснование комплекса процедур диагностики, разработка системы оценочных показателей-индикаторов экономической диагностики и систематизация видов диагностического исследования. Обоснование отдельных направлений диагностического изучения, группировка и классификация видов экономической диагностики не только имеют важное теоретическое значение для дальнейшего уточнения методологических основ ее формирования, но и направлены на актуализацию практической значимости в антикризисном менеджменте.

Предложенные классификации видов экономической диагностики требуют доработки и уточнения в соответствии с изменениями ее целевой ориентации, особенностями проведения, расширяющимися масштабами изучения.

Рассматривая различные подходы к дифференциации направлений исследования, можно отметить отсутствие принципиальной позиции. Например, выделяются два направления исходя из временного признака (предварительная и текущая) и по широте охвата (общая и специальная) [Юксвяров Р. К., Хабакук М. Я., Лейман Я. Д., 1987]. Другие авторы основной акцент делают на экспресс-диагностике [Хайниш С. В., Шестакова О. А., 1987]. Также предлагается рассмотреть направление диагностического исследования – экспертную диагностику, содержание которой сводится к «получению информации для целей диагноза конкретными методами посредством проведения специальных экспертных и социологических опросов», диагностику статического состояния и диагностику процесса [Дмитриева О. Г., 1992].

Дифференциация диагностического исследования на стратегическую, глобальную экономическую диагностику была предложена чешскими аналитиками И. Кубу, Я. Беранеком [Кубу И., Беранек Я. 1987].

Е. Н. Выборова рассматривает два основных направления экономической диагностики: диагностику экономического состояния и диагностику эффективности принятия управленческих решений, выделяя их как приоритетные в экономической диагностике. По мнению автора, для углубленного исследования могут проводиться техническая, инновационная диагностика, проблемная, региональная, функциональная, системная, информационная, диагностика внешней среды и т. д. [Выборова Е. Н., 2007].

В. В. Большаков в диагностическом изучении выделяет проблемную диагностику, которая изучает проблемные ситуации предприятий и организаций в существующем и предполагаемом состоянии [Большаков В. В., 1989].

М. М. Глазов вводит функциональную диагностику, или диагностику специализированных функций, как инструмент повышения качества управления промышленным предприятием: диагностику маркетинга, производства, диагностику по отдельным функциям управления, в частности диагностику снабжения, финансов, менеджмента организации, персонал-менеджмента, который ориентирован на приведение в соответствие возможностей персонала и целей развития организации [Глазов М. М., 1999].

Рассматривая диагностику процесса управления, А. Н. Попов счел необходимым выделить

диагностику информационного обслуживания, экономическую и психологическую диагностику [Диагностика, 1995].

Классификации, в основу которых положены масштабность проведения исследования, периодичность, срочность, содержание, глубина исследования, широта охвата, также, на наш взгляд, не являются полными. Наиболее часто в научной литературе можно встретить достаточно упрощенную классификацию:

- диагностика банкротства с целью установить отклонения от нормы финансовых параметров;
- экспресс-диагностика с целью установить принадлежность организации к тому или иному классу, группе проблемных компаний, типу проблем и степени негативных отклонений;
- комплексная диагностика с целью описать объекты как уникальное сочетание признаков в их взаимосвязи и взаимообусловленности [Коласс Б., 1997].

Заслуживает внимания классификация [Гатиятулин Ш. Н., 2009] с выделением экспресс-диагностики, в состав которой входит предварительное диагностирование финансового состояния субъекта хозяйствования. Данное исследование проводится для общего ознакомления с основными параметрами финансового состояния; детализированная диагностика исследует все стороны хозяйствующего субъекта и предполагает общее финансовое заключение по итогам диагностики. По характеру проведения выделены были непрерывная диагностика (ежемесячная или ежеквартальная) и дискретная диагностика (периодичность обусловлена снижением делового потенциала или наличием признаков банкротства). По критерию эффективности принимаемых решений финансового характера предложены: непрерывная диагностика эффективности принятия финансо-

Таблица 1

Классификация видов экономической диагностики [Гатиятулин Ш. Н., 2009]

Классификационный признак	Вид диагностического исследования
Масштабность исследований	Экспресс-диагностика
	Детализированная диагностика
Характер проведения	Непрерывная диагностика
	Дискретная диагностика
Периодичность проведения	Постоянная (на регулярной основе)
Эффективность принимаемых решений финансового характера	Непрерывная диагностика
	Диагностика эффективности принятия финансовых решений
Цель исследования	Диагностика финансовой тактики
	Диагностика стратегий

Таблица 2

Классификация видов экономической диагностики производственно-коммерческой деятельности организации

Классификационный признак	Диагностика
Периодичность проведения	Единовременная диагностика
	Периодическая диагностика
	Регулярная (постоянная) диагностика
Время проведения	Предварительная диагностика
	Последующая диагностика
Используемая информация	Внутренняя диагностика
	Внешняя диагностика
Широта охвата	Диагностика инвестиционной деятельности
	Диагностика текущей деятельности
	Диагностика финансовой деятельности
	Диагностика деятельности предприятия в целом
Вид ресурсов	Диагностика использования имущества предприятия в целом
	Диагностика использования основного капитала и нематериальных активов
	Диагностика использования оборотного капитала
	Диагностика использования собственного капитала
	Диагностика использования заемного капитала
	Диагностика использования трудовых ресурсов
Организационная структура	Диагностика деятельности головной компании
	Диагностика деятельности филиалов и представительств
Цель проведения и масштаб работ	Комплексная диагностика экономического состояния
	Экспресс-диагностика
	Диагностика банкротства

вых решений, завершающаяся заключением о целесообразности принятия управленческого решения, и диагностика финансовой тактики и стратегии, в рамках которой дается заключение, какими должны быть комплекс операции и структура его построения (табл. 1) Классификация по различным признакам является более полной по сравнению с рассмотренными ранее.

Попытка расширить перечень квалификационных признаков в определении видов экономической диагностики была предпринята О. В. Дмитриевой и М. В. Козловой [2010] (табл. 2). Основанием дифференциации отдельных видов диагностики исследования послужили периодичность и время проведения используемой информации, широта охвата самого исследования, вид исследуемого ресурса, организационная структура компании – объекта исследования, а также целевая направленность и масштабность работ. Стоит отметить, что данная систематизация расширяет классификационный спектр возможной направленности исследования.

Таблица 3

Классификация видов диагностики [Григан А. М., 2009]

Классификационный признак	Диагностика
Объект	Структурная диагностика
	Функциональная диагностика
	Организационная диагностика
Периодичность проведения	Систематическая диагностика
	Эпизодическая (точечная) диагностика
Цель	Внутренняя диагностика
	Сравнительная диагностика
Характер	Динамическая диагностика
	Статическая диагностика
Масштаб	Комплексная (системная) диагностика
	Локальная (объектная) диагностика
Содержание	Предметная диагностика
	Операционно-процедурная диагностика
Форма оценки результатов	Количественная диагностика
	Качественная диагностика
Субъект	Диагностика хозяйствующего субъекта
	Диагностика внешних структур
Метод	Статическая диагностика
	Факторная диагностика
	Экспертная диагностика

Развернутая классификация построена исходя из признаков масштабности, периодичности, цели, характера исследования, содержания и используемой методической базы, тем самым еще больше детализированы виды диагностического исследования [Григан А. М., 2009] (табл. 3). Эту типологию видов экономической диагностики также нельзя считать полной и исчерпывающей: не нашлось места уже ставшим традиционными диагностике банкротства и экспресс-диагностике. Подход автора еще раз свидетельствует о том, что сложились разные точки зрения на роль и значение видов диагностического исследования.

Изменения в парадигме управления вызывают потребность в совершенствовании подходов к диагностическому исследованию, в уточнении и развитии методологии экономической диагностики. Трансформация условий хозяйствования (переход от производственной к маркетинговой стратегии, от оперативного к стратегическому управлению при использовании ситуационного подхода) нашла отражение в авторской классификации видов экономической диагностики (табл. 4), которая на сегодняшний день является наиболее полной и систематизированной.

Рассмотренные виды и формы диагностического исследования, в первую очередь, разделены по целям и задачам, решаемым в пределах каждого направления изучения (финансовая, функциональная, стратегическая, отраслевая), а также по объектам, области, уровню исследования, по периодичности проведения и другим важным признакам, учитывая конкретные особенности объекта в фиксированный момент времени и ди-

намику их изменений. Предложенная классификация направлена на более глубокое понимание экономических процессов, сопряженных с повышенным влиянием факторов риска, с неопределенностью финансово-хозяйственной деятельности в условиях банкротства. Диагностические исследования всех рассмотренных форм и видов осуществляются на микроуровне, позволяют систематизировать возможные объекты изучения

Таблица 4

Авторская классификация видов экономической диагностики

Классификационный признак	Вид	Описание
Направление развития экономической диагностики	Финансовая диагностика	Оценивает риски в финансовой сфере деятельности (финансовое состояние, денежные и инвестиционные потоки и др.), в том числе риск банкротства
	Диагностика процесса управления или функциональная диагностика	Оценивает риски в производственно-хозяйственной сфере деятельности и эффективность системы управления бизнес-процессами
	Стратегическая диагностика	Обосновывает альтернативные варианты перспективного развития по всем направлениям финансово-хозяйственной деятельности
	Отраслевая диагностика	Дает оценку факторам риска субъектов хозяйствования исходя из отраслевого методического подхода
Структурированность цели и постановка задач	Стратегическая диагностика	Отвечает на вопрос: что и для чего делать?
	Тактическая диагностика	Проводится на этапе внедрения ключевых идей, стратегических задач
	Оперативная диагностика	Проводится для решения ежедневных, текущих задач
Область исследования	Системная диагностика	Оценивает объект как целостную систему в совокупности со взаимосвязанными элементами
	Аспектная диагностика	Узко ориентирована, направлена на оценку отдельных конкретных вопросов, причин, повлекших негативные изменения по каким-либо узким направлениям деятельности
По объектам исследования	Технико-экономическая диагностика	Оценивает взаимосвязи и зависимости влияния различных факторов риска в технических и экономических процессах на результаты деятельности
	Финансово-экономическая диагностика	Оценивает риски финансовой деятельности, снижения финансового результата
	Управленческая диагностика	Оценивает степень эффективности системы управления и принимаемых управленческих решений
	Производственно-хозяйственная диагностика	Оценивает риски в производственной сфере деятельности
	Маркетинговая диагностика	Оценка внешних рисков, стратегии и тактики маркетинга
	Экономико-правовая диагностика	Проводится в процедурах банкротства
	Социально-экономическая диагностика	Оценивает влияние социально-экономических процессов на результаты деятельности
Направления антикризисного воздействия	Диагностика конкурентоспособности	Оценивает степень фактической конкурентоспособности организации, возможностей и перспектив ее повышения
	Диагностика управленческого потенциала	Дает ответ на вопрос о способности гибкого, оперативного управления с целью повысить эффективность принимаемых управленческих решений
	Диагностика финансовой стратегии	Оценивает возможность изменения финансовой политики, направленной на обеспечение стабильного и устойчивого финансирования при приемлемом уровне эффективности использования вложенного капитала
	Диагностика потенциала	Дает оценку производственного, технологического, инновационного потенциала для обеспечения устойчивого развития
	Диагностика экономической безопасности	Позволяет оценить возможные риски, первоначальные ошибки и предотвратить нарастание кризисных явлений
Уровень исследования	Диагностика на уровне организации	Проводится с целью выявить «узкие места», факторы риска по организации в целом или по отдельным конкретным структурным подразделениям (отдел сбыта, товарно-материального снабжения и др.) с выявлением негативных тенденций и степени деструктивного развития
	Диагностика на уровне подразделения	

Авторская классификация видов экономической диагностики

Классификационный признак	Вид	Описание
Объем и полнота охвата диагностического исследования	Полная диагностика	Проводится для диагностики всей цепочки создания ценностей, охватывает материально-техническое снабжение, производственную деятельность, поставки, реализацию готовой продукции, маркетинг, сервисное обеспечение, ремонт, обслуживание, эксплуатацию и др.
	Выборочная диагностика	Проводится по отдельным конкретным службам, функциональным подразделениям, когда необходимо выявить причины негативных изменений в их деятельности и дать оценку влияния на общее положение исследуемого объекта
	Локальная	Проводится для диагностики по отдельным направлениям организационной вспомогательной деятельности, призванным обеспечивать стабильность работы и поддерживать цепочку увеличения стоимости (информационное обеспечение, финансирование, бухгалтерский, управленческий учет, юридическое обеспечение, общее руководство)
	Тематическая	Представляет собой исследование отдельных конкретных тематических вопросов с оценкой степени негативного влияния на изучаемый процесс, от которых зависит стабильность работы организации, защищенность от возможных угроз (оценка соответствия технической базы и качества продукции, инновационного потенциала и доли прогрессивного вида выпускаемой продукции, объема и цены привлекаемого заемного капитала для финансирования деятельности и др.)
Содержание и масштабность исследований	Фундаментальная	Направлена на совершенствование методической базы диагностического исследования
	Банкротства	Оценивает риск банкротства, прогнозирует или констатирует факт банкротства, возможность выхода из кризиса
	Остаточная	Оценивает последствия банкротства, изучает дополнительные вопросы
Глубина исследования и полнота информационной базы	Экспресс-диагностика	Проводится предварительно, ориентируется на выявление «узких мест»
	Детализированная, комплексная (углубленная)	Проводится для подробного изучения проблем, выявленных на этапе экспресс-диагностики, и оценки причин их возникновения
Время охвата диагностического исследования	Ретроспективная	Является базой для перспективного исследования
	Текущая	Проводится по основным устойчивым факторам нестабильности
	Перспективная (прогнозная)	Априори выявляет факторы и причины кризисного развития
Периодичность проведения	Постоянная	Проводится на непрерывной основе как элемент управления
	Эпизодическая (точечная)	Проводится как разовое исследование по мере возникновения необходимости по тем объектам, где наметился спад деловой активности, появились негативные тенденции (увеличение производственного цикла, снижение производительности труда, неконтролируемый рост дебиторской или кредиторской задолженности и др)
Используемая информационная база	Диагностика внутренних факторов	Проводится по информационным источникам, формируемым в организации, оценивает внутренние факторы риска
	Диагностика факторов внешней среды	Проводится по внешним информационным источникам и оценивает внешние факторы риска
Методы диагностического исследования	Сравнительная диагностика	Деление является условным и определяется значимостью используемого метода. При приоритетности выявления и оценки причинно-следственных негативных связей используется регрессионная факторная диагностика, при оценке риска банкротства с привлечением количественных и качественных показателей – логистическая диагностика или нейросенсорная диагностика, если основной упор в исследовании делается на экспертную оценку – рейтинговая диагностика. Маргинальная диагностика служит для обоснования альтернативных вариантов антикризисных управленческих решений, диагностика коммерческих рисков направлена на определение степени риска
	Комплексная диагностика	
	Регрессионная факторная диагностика	
	Логистическая диагностика	
	Нейросетевая диагностика	
	Рейтинговая диагностика	
	Маргинальная диагностика	
Диагностика коммерческих рисков		
Возможность планирования	Плановая диагностика	Проводится по плану, с определенной периодичностью по организации в целом или по заранее установленным направлениям с целью поддержать стабильное состояние и минимизировать риск банкротства
	Внеплановая диагностика	Проводится в дополнение к плановому диагностическому исследованию для углубленного изучения и детализации отдельных негативных факторов влияния

и субъекты управления и выявить причинно-следственные связи между ними, конкретизировать исследование, выделить необходимую предметную область изучения, определить границы используемых методов при диагностировании кризиса, его предупреждении и выходе из него, обосновать методику проведения диагностики и обозначить предполагаемые направления конкретных управленческих решений, в конечном

гностика затрагивает очень широкий круг вопросов (оценка финансового состояния, включая изучение ликвидности и платежеспособности, кредитоспособности, финансовой устойчивости, прибыльности и рентабельности, имущественного положения, деловой активности, инвестиционной привлекательности и др.). Это диагностическое направление исследования обуславливает постановку диагноза по отклонениям от нормы

Авторская классификация видов экономической диагностики

Таблица 4

Классификационный признак	Вид	Описание
Организация проведения (какие пользователи осуществляют диагностическое исследование)	Внутренняя диагностика	Выполняется специалистами данного предприятия (финансовыми, антикризисными менеджерами, аналитиками), а его результаты используются для оценки текущего состояния, степени риска кризисного развития, для контроля, планирования и прогнозирования финансового состояния
	Внешняя диагностика	Проводится внешними пользователями информации для выявления и оценки степени риска (арбитражный управляющий оценивает риск невозможности погасить обязательства перед кредиторами и ввести конкурсное производство; работники кредитных организаций – риск невыплаты суммы кредита и процентов по нему и др.
	Распределенная диагностика	В диагностическом исследовании принимают участие как внешние заинтересованные пользователи, так и аналитики самого предприятия. К примеру, в отдельных процедурах банкротства (наблюдение, финансовое оздоровление) наряду с антикризисным (арбитражным) управляющим также могут привлекаться и специалисты самой организации, пока органы управления должника продолжают осуществлять свои полномочия
Признак оценивания	Количественная диагностика	Определяет количественные параметры деструктивных факторов, оценивает степень риска
	Качественная диагностика	Оценивает внутреннее содержание изучаемого явления или процесса в причинно-следственной взаимосвязи
Исходя из состояния изучаемого объекта	Статическая диагностика	Оценивает состояние в конкретный момент времени, служит основой постановки диагноза
	Динамическая диагностика	Проводится в процессе развития, дает оценку характера динамики изменения ключевых показателей деятельности и факторов риска

итоге, повысить эффективность антикризисных и прогностических функций диагностики.

Поскольку диагностика позволяет изучать самые различные проблемы, возникающие в финансово-хозяйственной деятельности, то, прежде всего, необходимо обозначить те направления развития экономической диагностики, которые формируются в процессе ее становления и в рамках которой разрабатываются отдельные специальные методы исследования.

Направления развития экономической диагностики

Финансовая диагностика проводится для того, чтобы получить оценку степени риска банкротства и происхождения факторов риска, установить первоначальные причины разрушительного влияния, спрогнозировать дальнейшее развитие, определить возможность восстановления устойчивого положения. Финансовая диа-

(например, по наличию неплатежеспособности того или другого вида), выявление экономической патологии, отсутствие проблемных областей финансовой составляющей деятельности хозяйствующего субъекта. Объектами финансовой диагностики являются конкретные субъекты хозяйствования, финансовая, инвестиционная деятельность как основные источники риска банкротства или отдельные элементы системы управления (управление собственным, заемным капиталом, дебиторской задолженностью и др.).

Функциональная диагностика, или диагностика процесса управления, – исследование широкого круга вопросов операционной, производственно-хозяйственной деятельности, отдельных операций, оценка эффективности принятия решений. Основной задачей является обоснование альтернативных вариантов управленческих решений, оценка эффективности реализуемых антикризисных мероприятий, обеспе-

чение выполнения планов, отдельных решений по всем вопросам управления производственно-хозяйственной деятельности. Функциональная диагностика направлена на выявление факторов риска и нестабильности функционирования по отдельным производственно-хозяйственным бизнес-процессам: необеспеченность производственными ресурсами, неэффективность их использования, несбалансированность процесса снабжения и др.

Стратегическая диагностика – самостоятельное управленческое исследование, которое проводится с целью обосновать выбор основного вектора наиболее устойчивого развития, главной цели деятельности, альтернативных вариантов развития по всем направлениям финансово-хозяйственной деятельности с учетом предполагаемых факторов риска, полученная в ходе такой диагностики информация, оказывает поддержку в процессе формирования стратегии предприятия, а также с целью оценить эффективность уже принятой стратегии предприятия, понять целевую позицию организации в каждом из направлений его деятельности, дать оценку сильным и слабым сигналам, поступающим из внутренней и внешней среды. Стратегическая диагностика тесно связана со стратегическим управлением, которое понимается как «деятельность, связанная с постановкой целей и задач организации и поддержки ряда взаимоотношений между организацией и окружением» [Ансофф И., 1989].

Отраслевая диагностика – комплексное диагностическое исследование экономического положения организации, стратегии и тактики ее развития, факторов, оказывающих непрерывное воздействие на деятельность, технологии принятия управленческих решений и их эффективности с учетом отраслевой принадлежности компании и с использованием методологической базы изучения в рамках отраслевых особенностей.

На сегодняшний день разработаны теоретико-методологические основы диагностического исследования торговой отрасли [Выборова Е. Н., 2010], предпринята попытка обосновать методическую базу диагностики банкротства авиационной отрасли [Жданов В. Ю., 2012] и др.

Структурированность цели и постановки задач

Стратегическая диагностика направлена на исследование и оценку принимаемых управленческих решений с целью достигнуть долгосрочных конкурентных преимуществ, поддерживать устойчивое развитие, предупредить влияние факторов неопределенности, способных привести к негативным изменениям в будущем.

Тактическая диагностика проводится с целью обосновать и воплотить ключевые идеи, стратегические задачи, найти способы и методы достижения главной цели компании. Обеспечивает процесс реализации результатов диагностического изучения и исполнения непосредственных действий по принятым ранее управленческим решениям.

Оперативная диагностика проводится для решения ежедневных, текущих неотложных задач с целью оказать оперативное управленческое воздействие, принять меры для бесперебойной работы, быстро отреагировать на негативные изменения. Давая оценку процесса развития и функционирования объекта в текущий момент времени, она отслеживает и оценивает риски, касающиеся финансового состояния, безубыточности, денежных, материальных и информационных потоков.

Область исследования

Системная диагностика изучает объект как целостную систему в совокупности со взаимосвязанными элементами, направлениями, причинно-следственными связями. Предполагает построение иерархической структуры, множественности используемых методов изучения.

Аспектная диагностика исследует конкретные проблему, процесс, ситуацию, направление и др.

Объект исследования

Технико-экономическая диагностика связана с оценкой риска необеспеченности, неэффективности использования технического и технологического потенциала, несоответствия технических мощностей необходимой динамике производственного процесса и др.

Финансово-экономическая диагностика проводится с целью оценить степень риска, нестабильности финансовой деятельности организации;

Управленческая диагностика направлена на исследование рисков снижения эффективности системы управления в целом или по отдельным направлениям, а также на обоснование альтернативных управленческих решений по различным сценариям развития в условиях неопределенности.

Производственно-хозяйственная диагностика оценивает риски на всех стадиях производственного цикла, в том числе по качеству, ритмичности выпуска продукции, рискам неэффективного использования производственных ресурсов и др.

Маркетинговая диагностика исследует внешнюю среду: риски на рынках сырья, сбыта готовой продукции, риски падения спроса, пред-

ложения, связанные с формированием ценовой политики, риски потери конкурентоспособности, оценивает стратегию и тактику маркетинга.

Экономико-правовая диагностика – диагностическое исследование, которое проводится арбитражным управляющим, назначенным арбитражным судом в процедурах банкротства, с целью: обосновать целесообразность введения соответствующей процедуры банкротства; установить возможность (невозможность) восстановить платежеспособность должника; удовлетворить требования кредиторов; определить возможность покрытия за счет имущества должника судебных расходов; выплатить вознаграждение арбитражному управляющему; установить факты возможного фиктивного или преднамеренного банкротства.

Направления антикризисного воздействия – конкурентоспособность предприятия, выпускаемой продукции, диагностика экономического, управленческого потенциала, диагностика экономической безопасности и финансовой стратегии в большей степени связаны с антикризисным управлением и направлены на поиск резервов повышения потенциальных возможностей компании в сфере закрепления возможных конкурентоспособных преимуществ, эффективного управления, формирования и обоснования взвешенной финансовой стратегии, общего потенциала (производственного, инновационного, технологического и др.), новых методов диагностического исследования, экономической безопасности.

Уровень исследования

Диагностика может проводиться как в отношении организации в целом, так и на уровне отдельных подразделений, решая различные задачи. Если диагностика организации в целом направлена на обобщенную оценку финансово-хозяйственного положения организации, обнаружения кризисных тенденций развития, то диагностика функциональных подразделений направлена на конкретизацию причин и факторов риска и оценку уровня их разрушительного влияния.

Объем и полнота охвата диагностического исследования

Полная диагностика, как правило, выполняется в процедурах банкротства по всем направлениям (хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности должника, его положения на товарных и иных рынках), включает оценку внешних и внутренних условий деятельности должника, проводится за длительный, ретроспективный отрезок времени – не менее трех лет по квартальным периодам.

Выборочная диагностика предполагает исследование некоторых, наиболее проблемных структурных подразделений.

Локальная диагностика ограничивается отдельными вопросами, требующими наиболее детального исследования.

Тематическая диагностика проводится по отдельным проблемным направлениям (например, оценка степени неплатежеспособности).

Содержание и масштабность исследования

Фундаментальная диагностика предполагает дальнейшее изучение теоретических вопросов, совершенствование методической базы исследования, продолжение экспериментального исследования,

Диагностика банкротства нацелена на апрорное выявление первых признаков возможного банкротства, прогнозирование времени и вероятности наступления банкротства, оценку степени риска, возможных негативных последствий, констатацию факта банкротства, установление возможности восстановления платежеспособности и финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе.

Остаточная диагностика проводится с целью определить последствия выхода из банкротства: оценка ущерба и степени сокращения производственно-хозяйственной деятельности, оценка потенциальных возможностей ресурсной базы после реструктуризации, нахождение точек роста и др.

Глубина исследования

Экспресс-диагностика проводится как начальное, оперативное исследование с целью определить состояние исследуемого объекта, обнаружить предварительные признаки и особенности кризисного состояния, позволяет дать общую характеристику работы предприятия, не раскрывая внутреннего содержания каждого фактора, влияющего на формирование отдельных показателей. Диагностика основана преимущественно на данных финансовой отчетности, ориентируется на выявление и оценку «узких мест», предварительных факторов нестабильности на основе типичных признаков.

Детализированная, комплексная (углубленная) диагностика осуществляется с привлечением всех источников информации и направлена на глубокую оценку всех сторон деятельности предприятия, позволяет подробно и детально изучить проблемы, данные на этапе экспресс-диагностики, а также выявить причины их возникновения с целью дальнейшего проведения эффективных антикризисных мероприятий.

Время и охват диагностического исследования

Ретроспективная диагностика выполняется по данным бухгалтерской, управленческой и статистической отчетности и дает оценку степени риска, сложившегося в предыдущих периодах, позволяет выявить негативные тренды развития, определить причинно-следственную связь кризисных явлений, является базой для перспективного исследования.

Текущая диагностика осуществляется по основным сложившимся факторам нестабильности на постоянной основе.

Перспективная (прогнозная) диагностика нацелена на априорное выявление факторов, ошибок и причин кризисного развития, а также на прогнозирование возможных ситуаций в будущем.

Периодичность проведения

Постоянная (непрерывная) диагностика проводится на постоянной основе, выполняет функцию мониторинга и контроля за финансово-хозяйственной деятельностью с целью своевременного обнаружения первоначальных признаков нежелательного развития.

Эпизодическая (точечная) диагностика требует специальных исследований с целью выявить, оценить факторы риска, раскрыть отдельные узкие вопросы относительно одного из объектов диагностики.

Используемая информационная база

Диагностика внутренних факторов базируется на информации, которая формируется в самой организации (финансовая, управленческая, статистическая отчетность, внеучетные источники и деловая информация). Исследование оценивает внутренние риски, связанные с организацией производственно-хозяйственного и управленческого процесса.

Диагностика факторов внешней среды привлекает внешние информационные источники, характеризующие внешние риски, связанные с макроэкономическими глобальными политическими, экономическими, природными, технологическими изменениями, с обстоятельствами непреодолимой силы и др.

По методам диагностического изучения такое разделение является достаточно условным, поскольку в процессе исследования используется разнообразный технический инструментарий средств и методических подходов. Вместе с тем,

исходя из приоритетности используемого того или иного метода и его значимости в диагностическом процессе, можно выделить: сравнительную, комплексную, дискриминантную, регрессионную факторную, логистическую, рейтинговую диагностику, коммерческих рисков и др.

Организационные характеристики

Диагностика может проводиться как плановое исследование и незапланированное. Деление на внутреннюю, внешнюю и распределенную связано с тем, кто осуществляет исследование: аналитики самой компании (внутренняя диагностика) или антикризисный управляющий, назначенный арбитражным судом (внешняя диагностика), или она проводится совместными усилиями (распределительная диагностика).

Признак оценивания

Количественная диагностика исходит из необходимости определения и измерения количественных параметров деструктивных факторов, оценивает степень риска, сравнивает различные фактические показатели деятельности с нормативными.

Качественная диагностика непосредственно связана с внутренним содержанием изучаемого явления или процесса, направлена на выявление особенностей данного состояния и оценку причин негативных тенденций в причинно-следственной зависимости.

Состояние изучаемого объекта

Состояние изучаемого объекта характеризуется функциональной динамичностью и определенностью статического состояния.

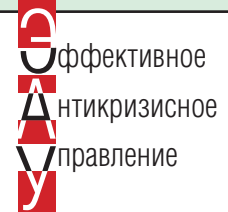
Статическая диагностика дает оценку состояния изучаемого объекта в конкретный момент времени, служит основой постановки диагноза. Степень глубины и оценка причинно-следственных зависимостей определяется целями исследования.

Динамическая диагностика изучает экономические процессы, явления в процессе изменения во времени и пространстве, позволяет выявить и оценить закономерности изменения в деятельности организации.

Таким образом, обоснование классификации видов экономической диагностики позволило дополнить и углубить теоретические вопросы ее формирования и сделать вывод, что экономическая диагностика представляет собой широкое и значимое понятие, в том числе за счет методи-

ческих средств, которые помогают определить причины отклонений конкретного параметра и предложить способы их устранения. Обоснование системности как основополагающего свойства методологии в классификации видов экономической диагностики с учетом принимаемых типовых управленческих решений расширяет представление о возможных направлениях

исследования. Знание сущности, видовой характеристики, целей и задач экономической диагностики предприятия дает возможность аналитику ориентироваться в условиях ограниченного доступа к информации для принятия эффективных управленческих решений, тем самым определяя практическую значимость проведенного исследования.



Список
Литературы:

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (2002)/Под ред., П. П. Табурчука, В. М. Тумина, М. С. Сапрыкина. Ростов-на-Дону: Феникс. 383 с.
2. Ансофф И. (1989) Стратегическое управление. М.: Экономика. 519 с.
3. Большаков В. В. (1989) Проблемная диагностика развития организаций и предприятий. Вильнюс: ЛитНИИТИ. 420 с.
4. Бердникова Т. Б. (2001) Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: Инфра-М. 214 с.
5. Бухтиярова Е. Н. (1993) Экономический анализ и планирование деятельности акционерных предприятий. Челябинск.: ЧГУ. 305 с.
6. Варганов А. С. (1991) Экономическая диагностика предприятия: организация и методология. М.: Финансы и статистика. 78 с.
7. Выборова Е. Н. (2010) Комплексная диагностика экономического состояния организаций розничной торговли: теория, методология, практика. Дис. ... д-ра экон. наук. Новосибирск. 357с.
8. Глазов М. М. (1999) Функциональная диагностика предприятий в управлении деятельностью предприятия. СПб: СПбГУ-ЭФ. 326 с.
9. Григан А. М. (2009) Управленческая диагностика: теория и практика. Ростов-на-Дону: Изд-во РСЭИ. 316 с.
10. Джонсон Р., Каст Ф., Розенцвейг Г. (1971) Системы и руководства/Пер. с англ. М.: Сов. радио. 287 с.
11. Диагностика управления предприятием (1995)/Под ред. А. Н. Попова. Челябинск: МГУКЧИК. 40 с.
12. Дмитриева О. Г. (1992) Региональная экономическая диагностика. СПб.: СПбГУЭФ. 74 с.
13. Дмитриева О. Г., Козлова М. В. (2010) Экономическая диагностика субъектов издательско-полиграфической деятельности: Учеб. пос. М.: Моск. гос. ун-т печати. 194 с.
14. Жамбекова Р. Л. (2000) Методология системной экономической диагностики предприятия: Дис. ... д-ра экон. наук. СПб.: СПбГУЭФ, 2000. 479 с.
15. Жданов В. Ю. (2012) Диагностика риска банкротства предприятий авиационно-промышленного комплекса. Дис. ... канд. экон. наук. М. 193 с.
16. Завгородняя А. В. (1999) Диагностика и моделирование среды фирмы. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. 300 с.
17. Зимин Н. Е. (2002) Анализ и диагностика финансового состояния предприятия. М.: ИКФ «ЭКМОС». 240 с.
18. Коласс Б. (1997) Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции, методы: Учеб. пос./Пер с франц.; под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы; Юнити. 576 с.
19. Кониная О. В. (1998) Финансовая диагностика. Учеб. пос. Волгоград: ВГТУ; Политехник. 325 с.
20. Кубу И., Беранек Я. (1987) Методика рационального управления предприятием и объединением. Прага. 320 с.
21. Хайниш С. В., Шестакова О. А. (1987) Проблема диагностики хозяйственной деятельности. М.: МНИИПУ. 310 с.
22. Шнипер Р. И. Новоселов А. С. (1993) Региональные проблемы рыночного поведения: экономический аспект. Новосибирск: Наука, Сиб. отд-ние. 436 с.
23. Юксвяров Р. К., Хабакук М. Я., Лейман Я. Д. (1987) Управленческое консультирование: теория и практика. М.: МНИИ-ПУ. 290 с.



А. В. САЯПИН
 Аспирант департамента менеджмента Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, генеральный директор ООО «Планета Недвижимость». Область научных интересов: стратегический менеджмент, управление персоналом, мотивация персонала, инновационный менеджмент

E-mail:

5855558sav@gmail.com

УДК 331.103.6:331.108.26

В статье представлены основные положения разработанной концепции мотивирующей среды как инструмента повышения вовлеченности сотрудников в инновационный процесс компании. Проведен анализ составляющих мотивирующей среды в российских высокотехнологичных инновационно-ориентированных компаниях АО «НПО «Криптен» и ООО «Верилион», на основе которого выявлены проблемные аспекты, препятствующие ведению эффективной деятельности компаний. Предложены практические инструменты и рекомендации по их устранению. Подтверждено положительное воздействие мотивирующей среды в процессе стратегического развития коммерческих организаций.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

инновационный менеджмент, мотивирующая среда, инновационно-ориентированная организация, вовлеченность персонала в инновации.

Совершенствование мотивирующей среды в российских инновационно-ориентированных компаниях

Введение

В настоящее время ориентация компаний на ведение инновационной деятельности имеет большое значение для долгосрочного стратегического развития с учетом высокого уровня рыночной конкуренции, роста глобализационных процессов и необходимости управления в условиях неопределенности [Трачук А., 2013]. В инновационной деятельности ключевым фактором является вовлеченность персонала в процесс создания инновационных идей и их последующего внедрения [ВашигукR., 2004].

Нами была разработана концепция мотивирующей среды, с тем чтобы больше вовлечь персонал в реализацию инновационного процесса на предприятии. Концепция позволяет усовершенствовать внутреннюю структуру управления бизнес-процессами предприятия, достичь более высокого уровня основных экономических показателей деятельности, а также расширить и улучшить положение на рынке [Хеллеви́г Й., 2012].

Мотивирующая среда представляет собой систему взаимосвязанных и взаимозависимых составляющих [March-Chorda I., Mosser J.]:

- атмосфера мотивов и стимулов к инновациям формируется благодаря поощрению тех, кто предлагает нестандартные идеи, введены системы материальных и нематериальных стимулов персонала к участию в инновационном процессе предприятия [Floysand A., Jakobsen S.-E., 2011];
- инновационная инфраструктура аккумулирует знания, теоретический и практический опыт, а также обеспечивает эргономичность работы персонала в целом [Hekkert M., Negro S., 2009];
- творческий потенциал создается с учетом оценки, мониторинга и развития творческих и предпринимательских способностей сотрудников, необходимых для генерации нестандартных идей [Dul J., Ceylon C., Jaspers F., 2011].

- корпоративная культура, ориентированная на инновации, представляет собой свод определенных правил, реализуемых на практике с целью сохранить высокую вовлеченность персонала в инновационную деятельность [Voelpel S., Leibold M., Streb C., 2005].

Проанализированы наличие и характер влияния составляющих мотивирующей среды на уровень эффективности в российских высокотехнологичных инновационно-ориентированных компаниях – АО «НПО «Криптен» и ООО «Верилион».

АО «НПО «Криптен» производит оптические элементы для защиты полиграфических изделий и маркирования товаров, так чтобы их подлинность можно было проверить с помощью визуального и инструментального контроля. Компания разрабатывает и производит самоклеящиеся защитные голограммы и голографическую фольгу для горячего тиснения, голографических ламинатов, голографических оверлеев и защитных нитей. Компания использует собственные передовые технологии и располагает возможностями для изготовления специальных оптических защитных элементов любой сложности [АО «Криптен» [б.г.]]. АО «НПО «Криптен» присутствует на рынке более 20 лет, количество сотрудников – 371 (по данным за 2015 год) [АО «НПО «Криптен»] [б.г.]]. Структурно это вертикально-интегрированная система, обеспечивающая полный производственный цикл: составление эскизов для клиентов, подготовка документации, тестовое производство и испытание, внесение разработанного знака в международный голографический реестр и реестр Федеральной службы по техническому и экспортному контролю [«Криптен» [б.г.]].

ООО «Верилион» разрабатывает высокотехнологичные решения для производства всех видов пластиковых карт с учетом графического исполнения и высокой степени защищенности [ООО «Верилион» [б.г.]]. Компания работает на российском рынке почти 15 лет. Среди клиентов – более сотни российских предприятий [Verilion [б.г.]]. Компания заинтересована в долгосрочном сотрудничестве с клиентами, предоставляет сотрудникам широкие возможности для обучения и совершенствования, поддерживает сплоченность команды. Ключевые ценности предприятия – взаимное уважение, стремление к достижению общих целей, лояльность, стремление к инновациям [ООО «Верилион» [б.г.]].

Оценка уровня развития составляющих мотивирующей среды проводится на основе экспертного анализа [Саяпин А., 2016]. По материальным и нематериальным признакам оценивается уро-

вень удовлетворенности сотрудников [Asheim B., Coenen, Vang J., 2007]. С точки зрения инновационной инфраструктуры оценивается эффективность работы персонала, эргономичность, оптимизация и результативность производственных и бизнес-процессов компании [Bathelt H., Malmberg A., Maskell P., 2004]. Анализ творческого потенциала подразумевает оценку предпринимательских навыков персонала с акцентом на инициативность, самостоятельность и ответственность за достигнутые результаты [Amabile T.M., Mueller J.S., 2008]. Наконец, в рамках анализа корпоративной культуры, ориентированной на инновации, необходимо исследовать позитивные и негативные факторы структуры менеджмента компании и открытости коммуникационной системы внутри компании, в том числе с учетом неформальных коммуникаций между сотрудниками [Kaasa A., Vadi M., 2008].

Проблемные аспекты мотивирующей среды в бизнесе

Для исследования степени развития составляющих мотивирующей среды в АО «НПО «Криптен» и ООО «Верилион» мы провели интервью с сотрудниками и руководителями компаний, непосредственно участвовали в работе АО «НПО

Таблица 1

Проблемные аспекты составляющих мотивирующей среды в АО «НПО «Криптен» и ООО «Верилион»

Составляющая мотивирующей среды	Проблемный аспект	
	АО «НПО «Криптен»	ООО «Верилион»
Атмосфера мотивов и стимулов к инновациям	Отсутствие мотивации у персонала (слабая вовлеченность в инновационную деятельность и развитие компании). Необъективная система заработной платы	Отсутствие мотивации у персонала (слабая вовлеченность в инновационную деятельность и развитие компании)
Инновационная инфраструктура	Неразвитая система поставок и складирования. Неразвитая система качества. Отсутствие коммуникаций между отделом НИОКР и производственным департаментом. Неэффективная система контроля	Проблема удержания ключевых кадров
Творческий потенциал	Низкий уровень инициативности персонала	Низкий уровень компетентных сотрудников. Низкий уровень предпринимательских способностей персонала
Корпоративная культура, ориентированная на инновации	Неразвитая система менеджмента. Неэффективная система распространения информации и нововведений	Неэффективная система обучения

«Криптен»). Были выявлены проблемы, в значительной степени снижающие эффективность работы в целом (табл. 1).

В сфере мотивов и стимулов к инновациям есть два основных проблемных аспекта:

- отсутствие мотивации у персонала: он слабо вовлечен в инновационную деятельность и развитие компании в целом: в обеих компаниях нет системы постановки задач, системы материальных поощрений за предложение нестандартных идей, реализация которых способна повысить эффективность деятельности компаний. Поэтому уровень мотивированности и вовлеченности персонала по внедрению инноваций и участию в инновационном процессе организации достаточно низкий.
- необъективная система заработной платы персонала: в АО «НПО «Криптен» принята фиксированная ставка, которая не учитывает перевыполнение рабочего плана и дополнительные усилия по выполнению проекта.

В АО «НПО «Криптен» инновационную инфраструктуру осложняет наибольшее количество негативных факторов:

- неразвитая система поставок и складирования: достаточно высокий уровень брака, неэффективная система учета товаров и материалов на складе, слабо разработанная система документооборота, которая должна учитывать наличие и отсутствие складских запасов;
- неразвитая система качества: поставка сторонними агентами необходимых материалов и компонентов осуществляется без гарантии качества, внутренняя система штрафов вынуждает персонал скрывать значительную часть бракованной продукции;
- отсутствие коммуникаций между отделом НИОКР и производственным отделом: компания формально поддерживает коммуникации между научным и производственным отделами, разработанные технологии и новшества нередко не внедряются в производственный процесс.

Анализ инновационной структуры ООО «Верилион» показал проблему удержания ключевых кадров, дефицит высококвалифицированных специалистов, халатное отношение сотрудников к своим рабочим функциям.

Оценка творческого потенциала сотрудников АО «НПО «Криптен» обнаружила низкий уровень инициативности.

В ООО «Верилион» творческий потенциал компании ослабляют:

- низкий уровень компетентных сотрудников: высокий уровень технологичности и узкая специализация производственной и эконо-

мической деятельности компании предъявляют особые требования к компетентности сотрудников, специалистов, обладающих необходимой компетенцией, на рынке труда немного.

- низкий уровень предпринимательских способностей персонала, который непосредственно влияет на эффективность реализации инновационного процесса предприятия, т.к. сотрудники, обладающие выраженными предпринимательскими способностями, гораздо чаще предлагают идеи и новшества, имеющие значительный потенциал [Hearing D., Phillips J., 2005].

Анализ корпоративной культуры, ориентированной на инновации, показал, что в в АО «НПО «Криптен» существуют:

- неразвитая система менеджмента, которая не имеет четкой системы инструкций, правил делегирования ответственности при выполнении задач, средств контроля за тем, как персонал выполняет свою работу;
 - неэффективная система распространения информации и внедрения нововведений: персонал ничего не знает о том, как компания действует на рынке в текущий момент, плохо осознает принципы развития, цели и миссию компании, не чувствует себя причастным к развитию и деятельности компании в целом.
- В ООО «Верилион» корпоративная культура, ориентированная на инновации, осложнялась неэффективной системой обучения: мероприятия с целью повысить уровень квалификации ключевых сотрудников не давали искомого результата.

Таким образом, в АО «НПО «Криптен»» и ООО «Верилион» были выделены существенные проблемы мотивирующей среды, их решение могло бы в значительной степени повысить уровень эффективности развития в целом.

Практический инструментарий развития мотивирующей среды в бизнесе

На основе проведенного исследования составляющих мотивирующей среды нами были разработаны практические мероприятия и рекомендации, как устранить выявленные проблемы (табл. 2)

Для формирования мотивации у персонала предложено разработать систему материальных и нематериальных стимулов и поощрений (бонусы и премии за достижение выдающихся результатов, общественное признание и награждение членов коллектива, проведение интеллектуальных и развлекающих внутрикорпоративных мероприятий). Для решения вопроса с необъек-

тивной заработной платой в АО «НПО «Криптен» внедрена системы показателей KPI (Key Performance Indicator) [Вишнякова М., 2016].

Проблема неразвитой системы поставок и складирования в АО «НПО «Криптен» была решена путем внедрения системы управления ресурсами компании (Enterprise Resource Planning, ERP) [Лири Д., 2004], таким образом обеспече-

тический опыт, рекомендации специалистов, база теоретических знаний). Внедрена система поощрения сотрудников, которые дополнили систему знаний полезной и уникальной информацией.

Слабая инициатива сотрудников АО «НПО «Криптен» получила поддержку в виде мероприятий по оценке и мониторингу уровня инициативности.

Таблица 2

Инструменты и мероприятия по развитию мотивирующей среды

Составляющая мотивирующей среды	АО «НПО «Криптен»		ООО «Верилион»	
	Проблема	Инструмент решения	Проблема	Инструмент решения
Атмосфера мотивов и стимулов к инновациям	Отсутствие мотивации у персонала	Система мотивации	Отсутствие мотивации у персонала	Система мотивации
	Необъективная система заработной платы	Система показателей KPI		
Инновационная инфраструктура	Неразвитая система поставок и складирования	Система управления ресурсами компании	Проблема удержания ключевых кадров	Система знаний, система поощрения за вклад
	Неразвитая система качества	Поощрения за выявление брака, поиск надежного поставщика		
	Отсутствие коммуникаций между отделом НИОКР и производственным департаментом	Система коммуникации		
	Неэффективная система контроля	Служба контроля качества		
Творческий потенциал	Низкий уровень инициативности персонала	Оценка и мониторинг с последующим развитием	Низкий уровень компетентных сотрудников	Система организации зарубежных программ
			Низкий уровень предпринимательских способностей	Оценка и мониторинг
Корпоративная культура, ориентированная на инновации	Неразвитая система менеджмента	Система инструкций	Неэффективная система обучения	Система семинаров и коучинга
	Неэффективная система распространения информации и внедрения нововведений	Система оповещения		

на прозрачность данной сферы деятельности. Для улучшения системы внедрена система премирования за обнаружение брака, приложены усилия, чтобы найти надежного крупного поставщика необходимых материалов и компонентов, зарекомендовавшего себя на рынке. Коммуникации между отделом НИОКР и производственным отделом налажены путем формирования соответствующей системы, сотрудники обоих отделов активно вовлечены в процесс разработки и тестирования новых моделей. В дальнейшем это позволило значительно повысить качество конечной продукции. Для обеспечения надлежащего качества организована служба контроля качества.

Удержание ключевых кадров ООО «Верилион» стало возможно благодаря внедрению специализированной системы знаний. Она образуется путем накопления и сохранения информации, необходимой для развития компании в целом (прак-

Недостаточная компетентность сотрудников ООО «Верилион» потребовала организации и проведения системы зарубежных программ с партнерами компании, реализация которых повысила уровень квалификации сотрудников. Для развития предпринимательских способностей персонала проведены мероприятия по их оценке и мониторингу.

Неразвитая система менеджмента АО «НПО «Криптен» частично усовершенствована благодаря внедрению системы делопроизводства (документооборот, протоколирование собраний и деловых встреч, контроль исполнения задач). Новые принципы корпоративной культуры компании учитывают долгосрочную стратегию развития, оптимизации и открытости. Ведется поиск способных и инициативных сотрудников, работникам предоставляется возможность повысить свой профессиональный уровень, поощряется

конкуренция в рамках рабочих проектов. Компания демонстрирует уважение к каждому сотруднику как личности, строит эффективные взаимоотношения с поставщиками и клиентами.

Неэффективная система распространения информации внутри АО «НПО «Криптен» заменена на систему внутреннего оповещения.

В ООО «Верилион» вместо неэффективной системы обучения внедрена система семинаров (ознакомление с технологическими новинками и особенностями выпускаемой продукции, обмен опытом и знаниями между специалистами разных отделов компании) и система коучинга в рамках совместных рабочих проектов (наиболее опытный сотрудник выступает наставником для молодых специалистов).

Выводы

Исследование составляющих мотивирующей среды проведено на базе российских высокотехнологичных инновационных компаний (АО «НПО «Криптен» и ООО «Верилион»). Выделены основные проблемные аспекты, снижающие уровень результативности инновационного процесса и деятельности компаний в целом. Для их преодоления разработаны практические рекомендации и инструменты.

В целом выявление и последующее совершенствование составляющих мотивирующей среды – атмосферы мотивов и стимулов к инновациям, инновационной инфраструктуры, творческого потенциала и корпоративной культуры, ориентированной на инновации, – важно проводить в компаниях для повышения эффективности их деловой деятельности в целом.

Список литературы:

1. **Трачук А.В.** (2013) Формирование инновационной стратегии компании // *Управленческие науки*. № 3 (8). С. 16–25.
2. АО «Криптен» ([б.г.] // *Вся реклама*. URL: <http://reklama-all.ru/agency/kripten-12530/>.
3. АО «НПО «Криптен»» ([б.г.]). URL: <http://www.krypten.ru/about.php>.
4. **Вишнякова М.** (2016) КPI (ключевые показатели эффективности). Как внедрить систему КPI в компании // *Генеральный директор*. URL: <http://gd.ru/articles/3584-kpi>.
5. «Криптен» ([б.г.] // *Мир голографии*. URL: <http://www.holography-journal.com/криптен/>.
6. **Лири Д.** (2004) ERP системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. М.: Вершина. 272 с.
7. ООО «Верилион» ([б.г.] // *Каталог фирм*. URL: <http://moscow.catalogy.ru/firms/www.verilion.ru.htm>.
8. **Саяпин А.В.** (2016) Совершенствование инновационного процесса предприятия путем формирования мотивирующей среды // *Вестник РУДН. Серия Экономика*. №4. С. 90–98.
9. **Хеллеви Й.** (2012) Вовлеченность персонала в России. Как построить корпоративную культуру, основанную на вовлеченности персонала, клиентоориентированности и инновациях. RussiaAdvisoryGroupOy, Helsinki. URL: http://www.awaragroup.com/upload/pdf/Employee_Engagement_in_Russia_Rus.pdf.
10. **Amabile T., Mueller J.** (2008) Studying creativity, its processes, and its antecedents: an exploration of the componential theory of creativity. *Handbook of organizational creativity*. New York: Lawrence Erlbaum. P. 33–64.
11. **Asheim B., Coenen L., Vang J.** (2007) Face-to-face, buzz, and knowledge bases: sociospatial implications for learning, innovation, and innovation policy // *Environment and planning C-government and policy*. Vol. 25, № 5. P. 655–670.
12. **Bathelt H., Malmberg A., Maskell P.** (2004) Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation // *Progress in Human Geography*, №28 (1). P. 31–56.
13. **Baumruk R.** (2004) The missing link: the role of employee engagement in business success // *Workspan*. Vol. 47. P. 48–52.
14. **Dul J., Ceylon C., Jaspers F.** (2011) Knowledge workers' creativity and the role of the physical work environment // *Human resources management*. Vol. 50, N 6. P. 357–372.
15. **Floysand A., Jakobsen S.-E.** (2011) The complexity of innovation: a relational turn // *Progress in Human Geography*. Vol. 35, N 3. P. 328–344.
16. **Hearing D., Phillips J.** (2005) Innovation Roles: The People You Need for Successful Innovation // *WhitePaper*. NetCentricsCorporation. Nov.
17. **Hekkert M., Negro S.** (2009) Functions of innovation systems as a framework to understand sustainable technological change: empirical evidence for earlier claims // *Technological forecasting and social change*. Vol. 74, № 4. P. 584–594.
18. **Kassa A., Vadi M.** (2008) How does culture contribute to innovation? Evidence from European countries/University of Tartu, Faculty of Economics and Business Administration. Tartu. P. 3–30.
19. **March-Chorda I., Mosser J.** ([s.a.]) How organizational culture affects innovation in large sized ICT firms: a pilot study. URL: http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/wbs/conf/olkc/archive/olkc6/papers/id_268.pdf.
20. **Schaufeli W., Salanova M.** (2007) Work engagement: An emerging psychological concept and its implications for organizations // *Managing Social and Ethical Issues in Organizations*. Greenwich, CT: Information Age Publishers. P. 135–177.
21. **Verilion** ([б.г.]). URL: <http://www.verilion.ru>.
22. **Voelpel S., Leibold M., Streb C.** (2005) The innovation meme: managing innovation replicators for organizational fitness // *Journal of Change Management*. Vol. 5, № 1. P. 57–69.

Специальный Профессиональный Форум

World Class Risk Management 2017

17 мая
2017

Москва,
Здание
Правительства
Москвы

Профессиональный форум по управлению рисками и внутреннему аудиту



Ключевая цель Института Стратегического Анализа Рисков Управленческих Решений – это внедрение риск-ориентированного мышления и современных методов анализа рисков в ключевые сферы экономики России и стран СНГ.

(495) 2551351 | www.isar.institute | certification@isar.institute

ФОРУМ 2017

17 мая 2017 года в Москве пройдет **World-Class Risk Management 2017** – профессиональный форум в области управления рисками, внутреннего аудита и риск-ориентированного принятия решений. Ключевым спикером форума выступит эксперт по управлению рисками и внутреннему аудиту мирового уровня Норман Маркс. Форум — это уникальная возможность для обмена передовыми практиками в области интеграции управления рисками в деятельность компании и бизнес-инновациями по формированию культуры управления рисками.

Скидка 10000 руб для читателей ЭАУ: <https://www.risk-academy.ru/risk-forum-2017/>

ОБУЧЕНИЕ 2017

Подготовка к сертификации G31000 (6 дней)

Программа обучения и сертификации основана на новейших мировых наработках в области принятия решений с учетом рисков и внедрения в ключевые процессы компании элементов управления рисками.

Летняя сессия
3-4 июня 2017
10-11 июня 2017
17-18 июня 2017

Осенняя сессия
4-5 ноября 2017
11-12 ноября 2017
18-19 ноября 2017

Курс по количественной оценке рисков с использованием Palisade Decision Tools (2 дня)

Курс основан на практических кейсах, которые позволяют наглядно испытать навыки моделирования и количественной оценки. В программе курса используются все продукты Palisade Decision Tools, включая @Risk, TopRank, PrecisionTree, BigPicture.

20-21 мая 2017
19-20 августа 2017
16-17 сентября 2017
14-15 октября 2017

Курс по управлению рисками для аудиторов (2 дня)

Курс основан на ГОСТ Р ИСО 31000:2010 и самых современных разработках в области аудита и оценки эффективности управления рисками от ведущих мировых риск менеджеров и исследовательских институтов.

20-21 мая 2017
23-24 сентября 2017

Требования к статьям для публикации в журнале «Эффективное Антикризисное Управление»

1. Общее направление и методология материалов

Журнал «Эффективное Антикризисное Управление» (ЭАУ) стремится быть ведущим отечественным научно-практическим изданием, освещающим вопросы обеспечения устойчивости бизнеса, непрерывности его развития; проблемы, связанные с диагностикой кризисных ситуаций на различных уровнях экономики и разработкой мер по их преодолению; а также обобщение отечественной и зарубежной практики антикризисного управления.

Журнал «Эффективное Антикризисное Управление» активно публикует статьи, связанные с междисциплинарными исследованиями, новыми направлениями, нестандартными точками зрения. Он стремится быть мультидисциплинарным.

Примерный (но не исчерпывающий) список областей, которые планируется представить в журнале в 2017 году:

- Системный подход в антикризисном управлении
- Моделирование в стратегическом и антикризисном менеджменте
- Устойчивое развитие и необходимость изменений
- Тенденции в развитии «зеленой» экономики
- Управление изменениями и стратегические коммуникации
- Стратегии бизнеса и социальные медиа
- Улучшение и реинжиниринг бизнес-процессов
- Техники бизнес-анализа в управленческом и антикризисном консультировании
- Эффективность управления – инструменты оценки
- Природные и техногенные аварии – прогнозирование и реакция
- Кризис-менеджмент в государственном управлении
- Управление непрерывностью бизнеса.

Статьи должны отражать основные результаты исследований, которые могут проводиться на различных уровнях: от индивидуального предпринимательства, организации, компании до региона, отраслевого образования или мировой экономики. В качестве субъектов исследований могут выступать как частные, так и государственные организации.

Редакция поддерживает широкий спектр применяемых авторами методологий исследования, раскрывающих как теоретический, так и эмпирический уровни знания, включая: количественный и качественный анализ, архивный и исторический анализ, обзоры, контент-анализ, лабораторные эксперименты и полевые исследования, моделирование, различные вычислительные методы и др.

Как правило, публикуются статьи, развивающие заданную в номере тематику, содержащие конкретные советы, руководства к действию для менеджеров различных уровней управления.

Статья должна быть оригинальной и ранее не публиковавшейся, содержать вклад автора в постановку и разработку научной проблемы, содержать элементы научной и информационной новизны и соответствовать научным направлениям журнала.

2. Этические требования

Предложенный к публикации материал должен представлять собой результат научного изыскания самого автора, выраженный его же собственными словами.

Ни предложенная статья, ни какая-либо из ее измененных версий не должны быть ранее опубликованными либо подлежащими одновременной публикации в каком-либо издании, включая ЭАУ.

В тексте статьи не допускается дословное или частичное копирование работ других авторов. Также не допускается дублирование ранее изданных работ самого автора предлагаемой статьи.

Все лица, имеющие обоснованные права на соавторство статьи, должны быть упомянуты в качестве ее соавторов. Предложение статьи к публикации должно быть в обязательном порядке согласовано со всеми соавторами. Каждый из соавторов вправе выступать от имени авторского коллектива статьи во всех соответствующих вопросах, связанных с ее публикацией.

Автор обязан при каждом использовании сторонних материалов указывать их источник, а также обязан включить его в соответствующий список использованной литературы и источников. При использовании в статье таблиц, графиков, изображений или существенных текстовых выдержек из сторонних источников редакция предполагает, что автор имеет все необходимые разрешения со стороны правообладателей на их использование и соответствующую редакционную адаптацию.

3. Требования к оформлению

• Формат и шрифт

Для подготовки текста статьи должен использоваться текстовый редактор Microsoft Word и шрифт TimesNewRoman.

• Объем

Максимальный объем предлагаемого материала должен быть не более одного авторского листа (не более 40000 печатных знаков, включая пробелы) с учетом таблиц, графиков и изображений.

• Размер, стилистика и форматирование основного текста

Размер шрифта: 12 пт с использованием полуторного интервала. Форматирование текста выравниванием по ширине страницы. Красная строка – 1 см. При наборе текста не следует делать жесткий перенос слов с проставлением знака переноса. Встречающиеся в тексте условные обозначения и сокращения должны быть раскрыты при первом появлении их в тексте.

• Структура статьи

Жесткое следование приведенной ниже структуре необязательно. При этом важно со-держательное наличие основных ее элементов в материале.

▪ Титульная страница

См. ниже

▪ Введение

Здесь необходимо обозначить рассматриваемую в статье проблематику, описать задачи, решение которых является целью проделанной работы. При этом следует избегать подробного обзора статьи, а также описания ее выводов.

▪ Описание методологии исследования

В этой части следует обеспечить достаточно детальное описание применявшейся методологии исследования. В случае использования общезвестных, ранее опубликованных методов следует давать на них соответствующие ссылки, концентрируясь на более подробном описании уникальных аспектов методологии.

▪ Теоретическая и расчетная части

Теоретическая часть статьи должна развить тезисы, озвученные во введении, и лечь в ос-

нову дальнейшей научной работы. В ней также описываются результаты предыдущих исследований, затрагивающих предмет работы, при этом следует избегать обширного цитирования и обсуждения опубликованной литературы на заданную тематику.

В свою очередь, расчетная часть статьи должна представить практическое развитие теоретического базиса.

▪ Результаты

Результаты должны быть описаны ясно и кратко.

▪ Вопросы для обсуждения

В этой части описывается значение полученных результатов исследования и определяются вопросы для дальнейших изысканий.

▪ Заключение

Основные выводы статьи.

▪ Приложения

Различного рода приложения необходимо отдельно пронумеровать в соответствии с их использованием в контексте статьи, давая им соответствующие сокращения перед номером. В тексте должны быть ссылки на все рисунки (рис. 1) и таблицы (табл. 1).

• Титульная страница

Ссылка на использование стандартизированного шаблона, логотипа, имени организации.

Титульная страница должна содержать следующую информацию:

Заголовок

Должен быть кратким и информативным. Избегайте сокращений. Заголовок также должен быть переведен на английский.

Должен быть набран прописными буквами полужирным шрифтом (размер шрифта – 13 пт) и выравнивается по центру. Обратите внимание, что в конце заголовка точка не ставится!

Информация об авторах

См. ниже

Название организации/организаций, представляемых автором/авторами

Должно быть набрано строчными буквами. Шрифт – обычный, размер шрифта – 13 пт, выравнивание по центру.

• Информация об авторах

Ф. И. О. авторов полностью + транслитерация фамилии на английский.

Контактные данные автора, ответственного за обмен корреспонденцией (обеспечение редакции актуальными контактными данными находится в сфере ответственности такого автора).

Краткая профессиональная биография каждого из авторов: ученая степень, звание, должность, место работы (полное официальное название), область научных интересов, E-mail.

Фотографии авторов

См. ниже

• Краткая аннотация

Статья должна быть снабжена аннотацией и ключевыми словами (и то и другое на русском и английском языках).

Основные моменты, которые необходимо кратко обозначить в аннотации:

Цель исследования (обязательно)

Каковы причины написания статьи? В чем состоит цель описываемого исследования?

Дизайн/методология/подходы к исследованию (опционально)

Каким образом была достигнута поставленная цель?

Результаты исследования (обязательно)

Что было выявлено в ходе исследования? Какие выводы сделаны?

Практическое применение результатов (опционально)

Каково значение результатов описываемой работы с точки зрения применения их на практике? Каково ее коммерческое и экономическое воздействие?

Социальное значение (опционально)

Каково значение результатов описываемой работы для общества, бизнеса и экономики?

Оригинальность и значимость (обязательно)

Что нового привнесла публикуемая статья? Определите ее научную и практическую значимость.

Объем аннотации – не более 1500 знаков, включая пробелы.

Шрифт – обычный, 12 пт.

• Таблицы

Таблицы в тексте должны быть выполнены в редакторе Microsoft Word (не отсканированные и не в виде рисунка). Таблицы должны располагаться в пределах рабочего поля.

Формат номера таблицы и ее названия: шрифт обычный, размер 11 пт, выравнивание по центру.

Формат содержимого таблицы: шрифт обычный, размер 11 пт, интервал – одинарный. Таблица должна иметь привязку к тексту (табл. 1), название.

Все столбцы в таблице также должны иметь название. Если в качестве названия дан параметр, имеющий единицу измерения, то эта единица измерения должна быть приведена. Исключение – безразмерные коэффициенты.

То же самое касается названий строк.

Недопустимо указывать в качестве названия столбца/строки только условное буквенное обозначение. Должна быть словесная расшифровка: Производительность Р, м³/ч. Недопустимо объединять ячейки внутри таблицы, чтобы поставить там цифру, относящуюся к разным строкам. В каждой ячейке – свое значение.

В таблице не должно быть пустых ячеек. Если, например, нет данных за какой-то год, ставьте прочерк.

Желательно давать компактные таблицы, чтобы не было длинных пустых столбцов.

Если в тексте нет ссылок на строки 1, 2, 3 в таблице, не нужно нумеровать строки (убрать слева столбец № п/п).

Обратите внимание, что в конце названия таблицы точка не ставится!

• Формулы

В формулах латинские буквы даются курсивом, греческие – прямым шрифтом, индексы (в виде цифр, русских букв) – прямым шрифтом.

Сложные формулы желательно набрать в формульном редакторе.

После формулы дается расшифровка использованных в формуле условных обозначений (при первом упоминании) в том же порядке, что и в формуле.

Если в формуле используются условные обозначения с нижним (буквенным) индексом, то в расшифровке обязательно должно быть слово, от которого этот индекс образован

• Иллюстрации

Графики и диаграммы желательно выполнять в программе Excel (также возможны форма-

ты EPS, AI, CDR). Желательно присылать рисунки в виде отдельных оригинальных файлов, не вставляя их в вордовский текст. Если в тексте используются сканированные изображения, они должны иметь разрешение не менее 300 dpi.

Каждый рисунок должен иметь привязку в тексте (рис. 1), название.

Если рисунок состоит из нескольких изображений меньшего размера, эти изображения должны быть обозначены буквами а, б, в, в экспликации к подрисуночной подписи должна быть расшифровка:

а – название изображения; б – название изображения

Если на рисунке изображено несколько графиков, то на рисунке они должны быть пронумерованы (выносные линии и нумерация слева направо, сверху вниз), в экспликации к подрисуночной подписи должна быть расшифровка, например:

1 – название графика; 2 – название графика

Если на рисунке изображена цветная диаграмма, то в экспликации к подрисуночной подписи должна быть расшифровка, например:

(синий) – розничные продажи; (красный) – оптовые продажи

На рисунке с графиками/диаграммой есть вертикальная и горизонтальная оси. Для них нужно указать названия.

Если на осях есть числовые значения, то после названия оси должна быть единица измерения. Формат названия и номера рисунка: шрифт обычный, размер – 11 pt, выравнивание по центру, интервал – одинарный.

Обратите внимание, что в конце названия рисунка точка не ставится!

• Нумерация страниц и колонтитулы

Не используйте колонтитулы.

Нумерация страниц производится внизу справа начиная с 1-й страницы.

• Ссылки

При оформлении ссылок следует использовать Гарвардский стиль цитирования.

В тексте ссылки на литературу и источники оформляются следующим образом: [Алферов В. Н., 2008] В случае, если авторов несколько: [Graham J., Leary M., 2011] В случае ссылки на нескольких авторов публикаций: [Алферов В. Н., 2008; Кован С. Е., 2011] Если библиографическое описание начинается с названия, а не с автора: [Управление 2008]

• Список литературы

Список литературы размещается в конце статьи. Размер шрифта 12 pt, форматирование выравниванием по ширине страницы.

Публикации следует располагать в алфавитном порядке относительно первого из авторов. В рамках размещения группы публикаций одного автора действует хронологический порядок.

• Примеры оформления источников:

Для законов и др. офиц. документов:

Уровень закона. Название закона. Дата. Номер // Место публикации. Ссылка.

Например:

Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ // КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru/popular/bankrupt/>.

Для книг:

Фамилия, Инициалы (Год публикации) Название книги // Издательство, Место публикации, Страницы.

Например:

Хоминич И. П., Саввина О. В. (2010) Государственный кредит в условиях финансовой глобализации. М.: Финансы и статистика. 256 с.

Harlow, R. (2005) No Place to Hide // Simon & Schuster, New York, NY., PP. 11–14.

Для журнальных статей:

Фамилия, Инициалы (Год публикации) Название публикации // Название журнала, Том, Номер, Страницы.

Например:

Соколов А. В., Чулок А. А. (2012) Долгосрочный прогноз научно-технологического развития России на период до 2030 года: ключевые особенности и результаты. // Форсайт. Т. 6. № 1. С. 12–25.

Folta T., Cooper A., Baik Y. (2006) Geographic cluster size and firm performance // Journal of Business Venturing. Vol. 21. P. 217–242.

Для интернет-источников:

Фамилия, Инициалы (Год публикации) Название публикации // Название источника, прямая ссылка на публикацию (дата обращения, на которую материал был в открытом доступе), Номер, Страницы.

Ссылка должна открываться. Если ссылка слишком длинная, можно сократить ее через goo.gl.

Например:

Greenberg A. (2010) Americas Most Innovative Cities // Forbes.com. 24 April. URL: <http://www.forbes.com/2010/05/24/patents-funding-jobs-technology-innovative-cities.html>

(дата обращения: 12 декабря 2012 г.)

4. Порядок представления материалов статьи в редакцию:

Статья высылается ответственным автором в электронном виде на почтовый ящик редакции по адресу: info@e-c-m.ru

К основному материалу необходимо приложить фотографию автора (всех авторов), а также указать контактные данные автора, ответственного за корреспонденцию: e-mail и контактный телефон.

Фотография автора (желательно в фас, на светлом фоне) должна быть представлена отдельным файлом в формате JPEG, с разрешением не менее 300 dpi. В названии файла должны присутствовать фамилия автора и слово «фото».

5. Одобрение статей к публикации в журнале:

Решение о публикации статьи принимается после независимого рецензирования.

Если статья отобрана для рецензирования, время ожидания автором первых комментариев рецензентов – 8–10 недель. Бывают исключения.

В целом принятые материалы публикуются в течение 6–8 месяцев.

В случае отказа публикации соответствующее сообщение приходит в течение 4 недель.

Обращаем ваше внимание: редколлегия журнала оставляет за собой право не включать в журнал статьи, не соответствующие требованиям (в том числе по тематике, объему текста и оформлению таблиц и иллюстраций).

Материал статьи публикуется после редактирования.

Верстка журнала не согласуется с автором.

Отправляя рукопись в редакцию, авторы тем самым дают согласие на обработку личных данных автора редакцией. Редакция использует личные данные автора исключительно в своей деятельности и не передает их третьим лицам, кроме случаев, предусмотренных действующим законодательством.

Федеральное государственное образовательное
бюджетное учреждение высшего профессионального
образования

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

объявляет набор в 2016 году
на магистерские программы
по направлению
«Менеджмент»
в сфере стратегического
и антикризисного
менеджмента:



1. «Управленческий консалтинг»

Программа реализуется совместно
с базовой кафедрой КПМГ.

Программа ориентирована
на подготовку специалистов,

обладающих стратегическим видением и знающих
современные концепции в менеджменте.

В ходе обучения предусмотрены стажировки

в консалтинговых компаниях.

2. «Антикризисный менеджмент и консалтинг»

Программа направлена на подготовку специалистов
в области финансовой устойчивости и оздоровления
компаний.

3. «Управление инновациями и предпринимательство»

Программа ориентирована на освоение принципов
инновационного менеджмента, изучение взаимосвязи
инноваций и предпринимательства.

*Подробная информация на странице
приемной комиссии Финансового университета:*

[http://www.fa.ru/priemka/
magistr/list/Pages/default.aspx](http://www.fa.ru/priemka/magistr/list/Pages/default.aspx)

Э
А
У

ISSN 2078-8886



9 772078 888002

0 1 0 1 7