Балтийский экономический журнал №2(16) декабрь 2016 г.

Периодический научно-практический журнал

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций ПИ №ФС77-62617 от 31.07.2015 г. и Международным центром ISSN в Париже под №2073-3364. Включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Учредитель: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Калининградский государственный технический университет".

Издатель: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Калининградский государственный технический университет".

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета В. А. Волкогон, канд. экон. наук, доцент, ректор Калининградского государственного технического университета, зам. Председателя Л. И. Сергеев, докт. экон. наук, профессор, председатель Контрольно-счетной палаты Калининградской области, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ.

Члены редакционного совета: Хенрык Гавроньский, докт. экон. наук, продекан факультета администрации Эльблонгского гуманитарно-экономического университета; А. В. Губенко, докт. экон. наук, профессор, проректор Санкт-Петербургского государственного технического университета гражданской авиации; Э. М. Зелгалве, докт. экономики, профессор, зав. кафедрой Латвийского университета; А. В. Иванов, докт. экон. наук, профессор, директор Западного филиала РАНХиГС; И. А. Максимцев, докт. экон. наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского государственного экономического университета; В. А. Мау, докт. экон. наук, профессор, ректор Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; А. Г. Мнацаканян, докт. экон. наук, профессор, директор Института финансов, экономики и менеджмента КГТУ; С. Е. Прокофьев, докт. экон. наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, зам. руководителя Федерального казначейства; М. В. Романовский, докт. экон. наук, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета, заслуженный деятель науки РФ.

Главный редактор А. М. Карлов, докт. техн. наук, профессор кафедры финансов и кредита Института финансов, экономики и менеджмента КГТУ.

Редакционная коллегия:

Г. Г. Арунянц, докт. техн. наук, профессор КГТУ; О. Н. Гегечкори, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИФЭМ КГТУ по научной работе; В. Л. Даниленков, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИФЭМ КГТУ; Н. Г. Иванова, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного экономического университета; В. И. Кузин, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИФЭМ КГТУ; В. М. Муров, докт. техн. наук, профессор, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ; Н. А. Сберегаев, канд. экон. наук, профессор, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ; И. П. Скобелева, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой Государственного университета морского и речного флота им. адмирала С. О. Макарова; Т. Е. Степанова, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ; В. Г. Шубаева, докт. экон. наук, профессор, декан факультета экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета;

Редактор выпуска Э. С. Круглова

Верстка Л. А. Мильченко

Адрес редакции журнала: 236039, г. Калининград, Малый пер., 32

Тел. (4012) 69-01-52, факс (4012) 69-01-01

Адрес в Интернете: http:/www.klgtu.ru E-mail: kru@econ.me

Журнал реферируется в ВИНИТИ РАН. Статьи рецензируются, Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Перепечатка материалов,

опубликованных в "Балтийском экономическом журнале", допускается только с письменного разрешения редакции.

ОТ РЕДАКЦИИ
УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Этот номер является шестнадцатым выпуском "Балтийского экономического журнала". В нем опубликованы научные работы по следующим научным направлениям: "Финансы, денежное обращение и кредит" – 3, "Экономика и управление народным хозяйством" – 11, "Экономическая теория" – 1, "Мировая экономика" – 1, "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" – 1, "Инструментальные методы в экономике" - 1.

С научными работами, опубликованными в "Балтийском экономическом журнале", можно ознакомиться на сайте Института финансов, экономики и менеджмента Калининградского государственного технического университета – http://econ.me/forum. Наш журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), поэтому с опубликованными в нем работами можно ознакомиться в базе данных Научной электронной библиотеки (НЭБ), представленной в виде научного информационного ресурса сети Интернет eLIBRARU.RU.

Редакционная коллегия заинтересована в повышении научного уровня представляемых к публикации материалов, в расширении спектра публикуемых научных работ по научных направлениям и по региональной принадлежности авторов. Приглашаем активно работающих ученых, аспирантов, докторантов к сотрудничеству и представлению результатов проводимых научных исследований в "Балтийском экономическом журнале".

С 2017 года журнал будет выходить 4 раза в год: в марте, июне, сентябре и декабре. К публикации принимаются ранее не опубликованные авторские материалы теоретических и научно-практических исследований по следующим научным направлениям: финансы, денежное обращение и кредит; экономика и управление народным хозяйством; менеджмент; бухгалтерский учет, анализ и аудит; экономическая теория; мировая экономика; математические и инструментальные методы в экономике; прикладная информатика в экономике; экономическая социология и право; философия хозяйства.

Требования к оформлению рукописей приведены на стр.154.

Авторы могут получить авторские экземпляры журнала по электронной почте или по подписке. Подписной индекс журнала 00711 в каталоге Калининградской области ООО "Пресса-подписка" областные и центральные издания – журналы и газеты". Подписная стоимость одного номера журнала 190 рублей, по России 250 рублей. Подписаться на "Балтийский экономический журнал" можно по адресам электронной почты:

podpiska@pressa.gazinter.net
zakaz@ pressa.gazinter.net
marketing@ pressa.gazinter.net

Поздравляю уважаемых членов реакционного совета и редакционной коллегии, всех авторов и рецензентов с наступающим Новым годом. Желаю здоровья, творческих успехов и благополучия.

С уважением

Главный редактор журнала
доктор техн. наук, профессор,
заслуженный работник высшей
школы Российской Федерации
А. М. Карлов

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 4
Бабаева Л. А., Мнацаканян А. Г. МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ОСТАТКАМИ СРЕДСТВ НА СЧЕТАХ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ 4
Кохан А. Н., Пономарева А. Е. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА.....10
Сергеев Л. И. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОГРАММНО–ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ 24

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ 35
Бильчак В. С. АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ.....35
Бильчак В. С., Бильчак М. В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТРАТИФИКАЦИОННЫХ МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ.....40
Волкогон В. А., Кузин В. И. ЦЕЛЕВОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ РЫБОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА 47
Голубев А. В., Голубева Г. Н. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАВНОВЕСНОЙ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЛЯ ВЫБОРА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКЕ.....54
Гордиенов О. Е. ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ С РАЗВИТИЕМ ОТРАСЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 61
Ковалев Е. В., Мнацаканян А. Г. АНАЛИЗ СТАТИСТИКИ БАНКРОТСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 69
Мнацаканян Р. А. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ.....74
Муратова О. А., Кузьмина Л. А., Кузьмин К. В. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК РЕЗУЛЬТАТ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ 84
Набиев Р. А. КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ 92
Теплицкий В. А., Будурацкий М. А., Корякина А. В. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОЗДАНИЮ ТЕХНОПАРКОВ В РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ 103
Теплицкий В. А., Корякина А. В. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СРОКОВ СЛУЖБЫ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ (НА ПРИМЕРЕ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ).....109

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ 118
Сергеев Л. И., Петров А. В. НЕДОСТАТКИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА НА ОСНОВАНИИ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ 118

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА.....127
Прохорова О. В. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ 127

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ.....132
Ботева Н. К., Гейбо Л. А. СОСТАВЛЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЕЕ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ 132

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ 142
Арунянц Г. Г., Айрапетов С. А., Воронин Т. А. МЕТОДЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭЛЕКТРОСНАБЖАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ.....142

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ 152
Требования к оформлению статей в "Балтийский экономический журнал".....154

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.717.2

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ОСТАТКАМИ СРЕДСТВ НА СЧЕТАХ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Л. А. Бабаева, А. Г. Мнацаканян

MANAGEMENT MODEL BALANCES ON ACCOUNTS IN A COMMERCIAL BANK

L. A. Babaeva, A. G. Mnatsakanyan

В статье рассматриваются подходы к совершенствованию управления средствами клиентов на счетах до востребования, основанные на анализе и прогнозировании потенциального остатка средств клиентов на их счетах. Коммерческие банки, несмотря на некоторые трудности в последние годы, должны обладать достаточным количеством ресурсов для полноценной деятельности. Поэтому цель банка на современном этапе состоит в том, чтобы добиться максимального использования временно свободных денежных средств и таким образом содействовать получению дешевых финансовых средств и дифференциации структуры пассивов.

коммерческий банк, остатки денежных средств, управление пассивами, счета до востребования, математическая модель.

The article discusses approaches to improve the management of customer funds on demand accounts, based on the analysis and prediction of potential customers to balance their accounts. Commercial banks, in spite of some difficulties in recent years, should have sufficient resources to complete the activity. Therefore, the bank's aim at present is to maximize the use of temporarily idle funds thus assist in providing cheap funding and differentiation of the structure of liabilities.

commercial Bank, cash balances, liability management, demand accounts, mathematical model.

Для полноценной деятельности коммерческого банка он должен обладать достаточным количеством ресурсов, т. е. денежными средствами. Ликвидность и платежеспособность банка напрямую зависят от объема ресурсной базы. Количество ссудных и депозитных ресурсов, приобретенных банком, напрямую влияет на величину его доходов, из чего следует важность конкуренции на рынке ресурсов.

Нестабильное экономическое положение в стране подчеркнуло низкое качество ресурсной базы коммерческих банков России, выявило недостатки банковского управления как активами, так и пассивами, а также обеспечения ликвидности Банка, обнажило проблемы преобразования сбережений в инвестиции, краткосрочных источников в долгосрочные вложения. В связи с этим возрастает актуальность управления привлеченными ресурсами коммерческих банков.

Привлечение средств населения и хозяйствующих субъектов в срочные банковские депозиты составляет значительную часть ресурсов банков, которые

должны формировать наиболее устойчивую ресурсную базу. Они также являются достаточно дорогим ресурсом, что не должно остаться без внимания при формировании эффективной политики банка в отношении проводимых операций [1]. В этой связи есть смысл в привлечении более дешевых, краткосрочных пассивов, таких как средства на текущих, расчетных и иных счетах до востребования, несмотря на их высокую мобильность, приумножающую ответственность и ограничивающую действия банков в их использовании, вследствие чего их можно выгодно преобразовать в более долгосрочные вложения.

Привлеченные средства коммерческих банков покрывают, по различным оценкам, от 70 до 90 % всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций [2]. Появление новейших методов использования временно свободных денежных средств, а также специфика деятельности банка влияют как на структуру, так и на состав привлеченных средств.

Депозитная система является основным инструментом привлечения денежных средств коммерческим банком. Гражданский кодекс Российской Федерации дает определение депозита в ст. 834 как банковский вклад, где банк, принявший денежные средства от вкладчика, обязуется вернуть сумму вклада с доходом в виде процентов, на условиях и в порядке, предусмотренных договором [3].

Вследствие значительной доли остатков на счетах банка в структуре обязательств, для более качественного управления своей ликвидностью банку требуется использовать наиболее точные и надежные подходы к анализу и прогнозированию потенциального остатка средств клиентов на счетах до востребования. Для использования и стабилизации рассматриваемых ресурсов требуется уделить особое внимание оценке неснижаемых остатков на счетах до востребования с точки зрения постоянства.

Стабильная ресурсная база даст возможность получения дополнительных доходов, увеличения объема долгосрочных вложений, а также поддержания достаточной ликвидности. Средства на счетах до востребования являются одним из источников ресурсов для коммерческого банка.

Используя данные по счетам клиентов, банк может проследить движение денежных средств, что дает возможность изучения динамики движения средств для выявления их минимального неснижаемого уровня. Как правило, минимальный неснижаемый уровень остатков на счетах до востребования составляет не более 20 % ежедневных остатков.

Используя данные уже проведенных исследований, можно утверждать, что в мировой банковской практике, в среднем, банку хорошо известны 40 % своих клиентов, из которых 20 % являются лучшими клиентами, постоянно пользующимися большим количеством услуг, обслуживание которых занимает до 40 % рабочего времени банка, но дает до 80 % его прибыли [4].

Из вышесказанного следует, что для построения качественной модели анализа остатков по счетам до востребования и использования ее на практике необходимо обработать данные ежемесячных отчетов, данные ежедневных остатков на счетах, а также дополнительные сведения по клиентской базе банка.

Остатки на счетах клиентов являются относительно предсказуемым ресурсом банка, так как большинство проводимых операций на счетах имеет свою периодичность, что упрощает задачу. Но несмотря на периодичность операций движение средств по счетам до востребования требует постоянного изучения, а прогноз минимального неснижаемого уровня остатков - ежедневной корректировки.

Для прогнозирования размеров условно постоянных остатков на счетах банку необходим надежный методологический инструментарий по их обработке [5-9]. В нашем исследовании для решения задачи прогнозирования движения средств по счетам до востребования предлагается воспользоваться подходом, включающим статистическую обработку ряда в зависимости от выявленных закономерностей динамики остатков средств на счетах до востребования в одном из российских коммерческих банков.

Построим графическую модель на основе имеющихся данных ежедневных остатков на расчетных счетах клиентов банка за 2014-2015 годы (рис. 1), показывающую динамику движения средств на конец каждого дня. Следует отметить, что счета с остатками более 5 млн. руб. не подлежат статистической обработке ввиду крупности остатков по отношению ко всем остальным счетам, которые (в статистической обработке) подчиняются нормальному закону распределения. По этим данным можно рассчитать математическое ожидание на краткосрочную перспективу, показывающую сумму средств на остатках по счетам до востребования. Расчету математического ожидания сопутствует уровень риска остатков по счетам. Для определения уровня риска требуется рассчитать среднеквадратичное отклонение этих остатков. При высоком значении уровня риска банку требуется держать более высокий процент ликвидных средств для покрытия возможных незапланированных платежных поручений [10].

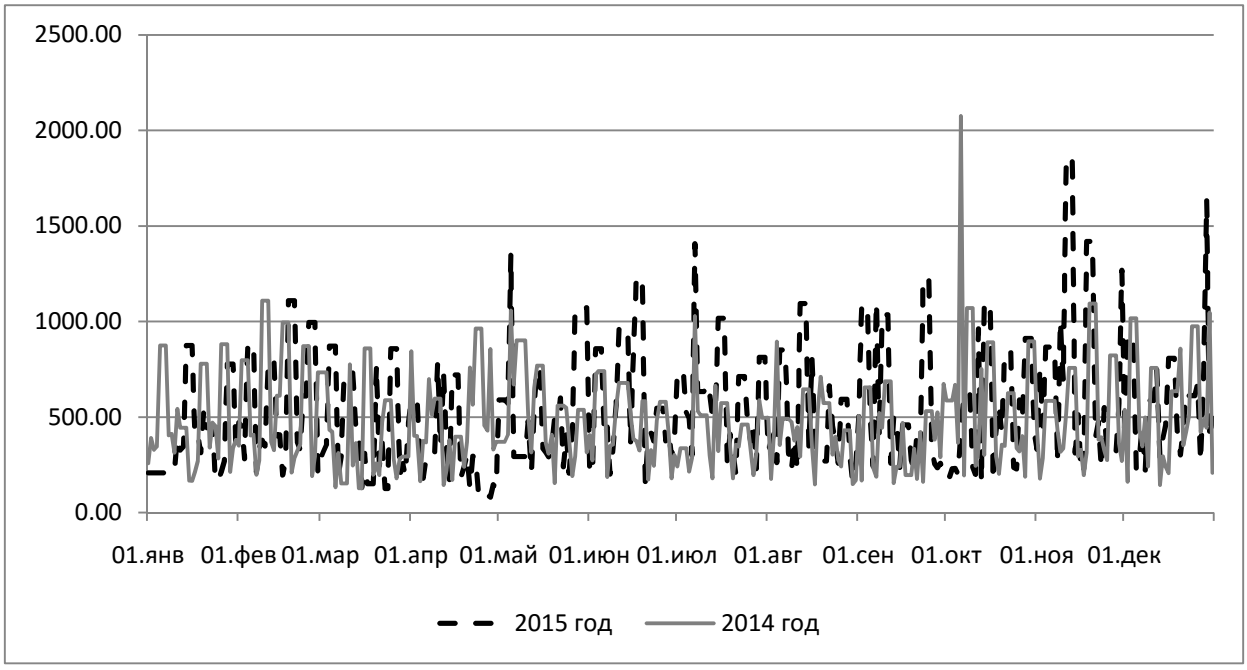

Рис. 1 Изменение остатков до востребования в 2014 и 2015 годах, тыс. руб.
Fig. 1. Changing the balances on demand in 2014 and 2015, thous. rub.

Проводя анализ графической модели, следует отметить ярко выраженные экстремумы, а также периодическую зависимость их расположения как в вертикальном временном ряде, так и в горизонтальном, которая наблюдается почти на всем временном ряде, за исключением небольших отклонений. На графике видно, что остатки на счетах в 2014-2015 годах в среднем составляли 522,52 млн. руб.

Рассмотрим более подробно движение средств по счетам до востребования в ноябре 2014 и 2015 годов одного из российских коммерческих баков (таблица) и проведем сравнительный анализ. Взяв за основу данные ежедневных остатков на расчетных счетах клиентов банка, представленные ниже, построим их графическое распределение на рис. 2.

Ежедневные остатки до востребования в ноябре 2014 и 2015 годов, тыс. руб.
Daily balances on demand in November 2014 and 2015, thous. rub.

Дата	2014	2015	Дата	2014	2015
01	433,13	329,73	16	326,62	229,75
02	176,25	747,07	17	195,07	205,05
03	284,26	452,34	18	313,50	1418,60
04	583,58	865,65	19	1092,36	1418,60
05	583,58	865,65	20	1092,36	1418,60
06	583,58	865,65	21	1092,36	395,45
07	583,58	865,65	22	381,55	473,62
08	429,45	261,32	23	392,47	232,56
09	317,99	1006,95	24	323,21	549,77
10	335,79	688,04	25	274,43	302,29
11	519,07	1857,11	26	821,17	302,29
12	755,45	1857,11	27	821,17	302,29
13	755,45	1857,11	28	821,17	318,18
14	755,45	311,34	29	361,16	571,49
15	293,32	513,02	30	269,36	1267,74

Следующим шагом является добавление линии тренда на графики. Используем метод "аналитического" выравнивания (определения функционального выражения тенденции ряда) для исключения случайных колебаний значений динамического ряда. Используя различные способы аппроксимации с использованием Microsoft Office Excel, было выявлено, что полиномиальная линия регрессии третьей степени наиболее точно отражает складывающуюся ситуацию. Таким образом, была определена функция, подходящая для описания зависимости остатков на счетах до востребования от фактора времени.

Проведя анализ получившихся графиков (рис. 2), можно сделать вывод о том, что динамика движения остатков в течение месяца имеет схожую структуру. Ближе к середине месяца наблюдается рост объема денежных средств, к концу месяца - снижение. Это объясняется выплатой организациями заработной платы своим сотрудникам в начале месяца, а к концу уплачиваются обязательные налоговые платежи в бюджет. Также банком списывается комиссия за расчетно-кассовое обслуживание счетов.

Динамика остатков на счетах до востребования имеет стабильный характер. В ноябре 2015 года среднее значение остатков составило 766,51 млн. руб., максимальное значение - 1 857,11млн. руб., минимальное значение - 205,05 млн. руб., среднеквадратичное отклонение составило 513,33 млн. руб., что дает возможность сделать следующее предположение: банк в ноябре 2015 года в целях эффективного использования остатков денежных средств на счетах до востребования мог использовать до 153,30 млн. руб. в качестве стабильного ресурса для предоставления краткосрочных кредитов.

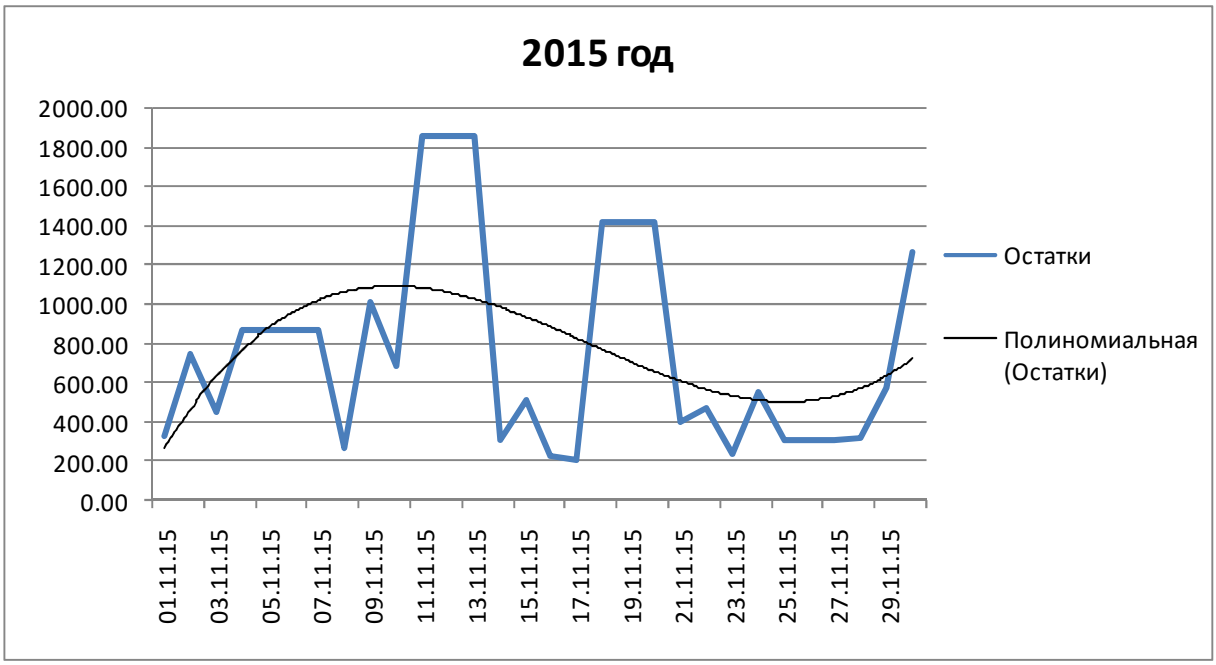

Рис. 2 Полиномиальная модель, тыс. руб.
Fig. 2. Polynomial model, thous. rub.

Математическая модель процесса изменения остатков необходима для прогнозирования объемов средств на счетах до востребования. Используя метод наименьших квадратов и полиномиальную линию тренда для расчета параметров уравнения тренда, получим следующее математическое уравнение:

$$Y_i = 0{,}33t_i^3 - 17{,}36t_i^2 + 245{,}83t_i + 35{,}2,$$

где Y_i – i-й теоретический уровень временного ряда;

t_i - i-й период времени.

Эта схема построения графической модели остатков средств на счетах до востребования позволяет провести оценку их движения за конкретный период времени и составить прогноз на несколько дней вперед.

Не менее важно проведение анализа за весь год. Распределение остатков денежных средств на счетах до востребования можно описать как линейной, так и полиномиальной линиями тренда (рис. 3).

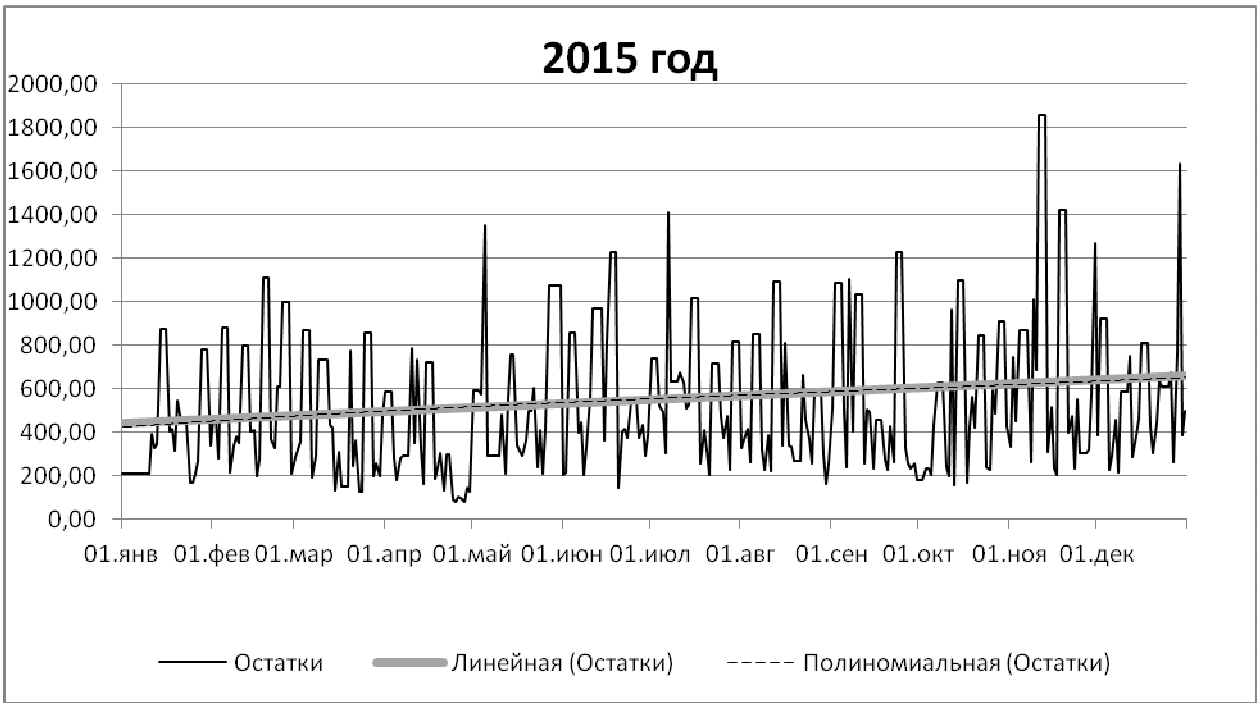

Рис. 3 Линейная и полиномиальная модели, тыс. руб.
Fig. 3. Linear and polynomial models, thous. rub.

Линейный тренд показывает положительную динамику остатков на протяжении всего года, из чего следует, что данная линейная функция подходит для прогнозирования остатков. Но для более точных результатов следует воспользоваться полиномиальной моделью. В течение первого месяца 2015 года остатки на счетах до востребования имели тенденцию к увеличению. Со второго по четвертый месяц происходило плавное снижение остатков, на протяжении последующих пяти месяцев имеется тенденция роста и падения, но максимальная и минимальная точки с мая по сентябрь находятся выше максимальной и минимальной точек за первые 4 месяца. В последние три месяца виден резкий скачок и спад остатков. Анализ дает возможность сделать прогноз на краткосрочную перспективу, показывая стабильную динамику роста остатков, из чего следует, что менеджменту Банка необходимо эффективно использовать данный вид ресурсов в проведении активных операций и получении дополнительной прибыли.

Подводя итоги, следует отметить этапы алгоритма построения модели анализа и прогнозирования остатков денежных средств на счетах клиентов:

1) основываясь на данных баланса, производится выбор из счетов до востребования конкретной организации либо их группы;

2) определяются временные рамки анализируемого периода. Чем больше частота наблюдения, тем более точный получится результат;

3) выстраивается графическая модель временного ряда;

4) выводится математическая модель тренда;

5) проводится анализ и прогноз остатков денежных средств на счетах до востребования.

Управление пассивами дает возможность банку получать дешевые финансовые средства и дифференцировать структуру пассивов, что позволит

контролировать расходы и добиваться их возможного снижения, а это, в свою очередь, может быть использовано для уточнения лимитов активных операций, своевременного выявления положительных и отрицательных тенденций в управлении пассивами, потерями, неиспользованными резервами, недостатками в планировании и принятии решений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Мнацаканян, А. Г. Деньги и кредит: учеб. / А. Г. Мнацаканян. – Калининград: БИЭФ, 2005. – 210 с.

2. Деньги. Кредит. Банки: учеб. / под ред. Е. Ф. Жукова. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 783 с.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.96 г. № 14-ФЗ – Часть 2.

4. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / под ред. д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина. – Москва: Юристъ, 2005. – 688 с.

5. Бабешко, Л. О. Математическое моделирование финансовой деятельности: учеб. пособие / Л. О. Бабешко. - Москва: КНОРУС, 2011. - 224 с.

6. Ключников, М. В. Коммерческие банки: экономико-статистический анализ / М. В. Ключников, Р. А. Шмойлова. - Москва: Маркет ДС, 2004. - 248 с.

7. Минько, Э. В. Методы прогнозирования и исследования операций: учеб. пособие / Э. В. Минько. - Москва: Финансы и статистика, 2009. - 480 с.

8. Савиных, В. Н. Математическое моделирование производственного финансового менеджмента: учеб. пособие / В. Н. Савиных. - Москва: КНОРУС, 2009. - 192 с.

9. Чураков, Е. П. Прогнозирование эконометрических временных рядов / Е. П. Чураков. – Москва: Финансы и статистика, 2008. – 208 с.

10. Мнацаканян Р. А. Методический подход к управлению остатками средств на счетах до востребования в коммерческом банке / Р. А. Мнацаканян // Балтийский экономический журнал. – 2012. - № 2 (7). – С. 22-27.

УДК 336.71

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

А. Н. Кохан, А. Е. Пономарева

A COMPARATIVE ANALYSIS OF APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE BORROWER'S CREDITWORTHINESS

A. N. Kohan, A. E. Ponomareva

В представленной статье исследуются вопросы оценки кредитоспособности заемщика, проводится сравнительная характеристика критериев кредитоспособности в зависимости от исторического этапа развития банковского дела в России, анализируются современные российские и зарубежные методики, а также предлагаются рекомендации по их совершенствованию в зависимости от отраслевой принадлежности.

кредитоспособность, методика оценки кредитоспособности заемщиков, оценка кредитоспособности сельхозпроизводителей.

In the presented scientific article questions assess the borrower's creditors-capacity, the comparative characteristic criteria credit-ditosposobnosti borrower, depending on the historical stage of development of the ban Minkowski business in Russia, analyzes the modern Russian and foreign techniques, and offers recommendations for their improvement, depending on the industry sector.

creditworthiness, assessment methodology-creditworthy of borrowers, credit rating farmers.

Одна из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике – это банковский кредит. Кредиты банков являются одним из основных источников средств, обеспечивающих производственную деятельность предприятия [1]. В процессе проведения активных кредитных операций с целью получения прибыли банки сталкиваются с кредитным риском, т. е. риском неуплаты заемщиком суммы основного долга и процентов, причитающихся кредитору. Кредитный риск может возникнуть при ухудшении финансового положения заёмщика, возникновении непредвиденных осложнений в его планах, не застрахованном залоговом имуществе, отсутствии необходимых организаторских качеств или опыта у руководителя и т. д. Эти и многие другие факторы учитываются работниками банка при оценке кредитоспособности предприятия и обеспечения, предложенного в залог [2].

Проблема оценки потенциальных и фактических заемщиков, их финансового состояния с точки зрения способности своевременно и в полном объёме вернуть сумму основного долга и процентов банку остается одной из самых актуальных проблем в деятельности банка и заёмщика.

Вопросами, связанными с особенностями оценки кредитоспособности предприятияй, занимались проф. О. И. Лаврушин, Г. Г. Фетисов, Н. Г. Валенцева и др. [3].

Кредитоспособность заемщика - это способность к совершению сделки по предоставлению стоимости на условиях возвратности, срочности и платности. Другими словами, кредитоспособность клиента коммерческого банка - способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам) [4].

Необходимо разделить понятие кредитоспособности и платежеспособности клиента (табл. 1).

Таблица 1 – Сущность и отличительные признаки понятий "кредитоспособность" и "платежеспособность"

Table 1 -Essence and features of the concepts of "creditworthiness" and "solvency"

№ п/п	Кредитоспособность	Платежеспособность
1	*2*	*3*
1	Ýже в отличие от платежеспособности	Вмещает в себя понятие кредито-способности
2	Прогнозирует платежеспособность предприятия на срок кредита	Фиксирует неплатежи за прошлый период или какую-либо другую дату

1	2	3
3	Характеризует возможность погашения части общей задолженности, а именно ссудной задолженности	Характеризует способность и возможность погасить все виды задолженности
4	Источники погашения:	
	выручка от реализации продукции; выручка от реализации имущества, принятого банком в залог по ссуде; гарантия другого банка или предприятия; страховое возмещение.	выручка от реализации продукции; выручка от реализации имущества предприятия.

Особенности развития банковской системы, в том числе российской, имеют большое значение для понимания эволюции формирования понятия "кредитоспособность", раскрытия экономического смысла, вкладываемого в него. Экономисты рассматривают кредитоспособность с разных точек зрения, преобладающих в тот или иной момент времени [5].

Ретроспективная оценка развития кредитных отношений в России позволяет сделать вывод о тесной взаимосвязи понятия кредитоспособности и развития кредитных отношений. Критерии и показатели оценки кредитоспособности заемщика во многом определяются экономическими особенностями развития общества. Формирование товарно-денежных отношений, развитие предпринимательства и частного сектора, эволюция форм и видов кредита, государственная политика в области кредита выступают ключевыми факторами для поиска актуальных показателей кредитоспособности. Сравнительная характеристика критериев кредитоспособности заемщика в зависимости от исторического этапа развития банковского дела в России приведена в табл. 2.

Таблица 2 - Сравнительная характеристика критериев кредитоспособности заемщика в зависимости от исторического этапа развития банковского дела

Table 2 - Comparative characteristics of criteria for credit-loan crate depending on the historical stage of development banking

Исторический этап	Основной тип заемщика	Аспекты и принципы кредитования	Государственная политика	Критерии кредитоспособности
1	2	3	4	5
Ростовщичество	Помещики, дворяне	Кредитование под залог имений	Отсутствие государственной политики в данной области	Способность получать доход, размер имения, количество крепостных, репутация
Государственный кредит (до 1860 г.)	Помещики, дворяне	Кредитование по знакомству	Полная поддержка дворянства	Наличие титула, формальный залог. Критерии носят полностью формальный характер
Госбанк и развитие частных банков (1860-1917 гг.)	Дворяне, предприятия	Ослабление кредитования по знакомству, разработка одинаковых критериев кредитоспособности, принципы возвратности, срочности, платности	Кредитование кредитоспособных предприятий	Наличие обеспечения, репутация, способность получать доход, кредитная история
Нэп (1920-е гг.)	Хозрасчетные предприятия	Принципы возвратности, срочности, платности	- " -	Финансовое положение, способность получать доход, ликвидность

1	2	3	4	5
Советская власть (1917-1991 гг., за исключением нэпа)	Государственные предприятия	Планирование кредита, принципы возвратности, срочности, платности нарушаются	Кредитование по строгому плану	Финансовое положение, близость к аппарату; критерии носят формальный характер
Современный этап	Предприятия всех форм собственности	Принципы возвратности, срочности, платности	Надзор	Способность получать доход, ликвидность, оборачиваемость, кредитная история, репутация и др.

Уровень развития банковского дела и сложившаяся культура кредитования также накладывают своеобразный отпечаток на процесс анализа кредитоспособности. Критерии, которые в настоящее время свидетельствуют о кредитоспособности предприятия, завтра могут не приниматься во внимание [6]. Сегодняшний тип заемщика, пользующийся уважением и расположением банковского общества, завтра может перестать считаться таковым.

В настоящее время в мире отсутствует утвержденный законодательно подход к оценке финансового положения заёмщика, поэтому банки вынуждены использовать собственные различные методики оценки кредитоспособности клиента.

Причинами многообразия методик являются:

– различная степень доверия к количественным (поддающимся измерению) и качественным (поддающимся измерению с высокой степенью допустимости) способам оценки факторов кредитоспособности;

– особенности исторически сложившейся практики оценки кредитоспособности и индивидуальной культуры кредитования;

– использование определенного набора инструментов для минимизации кредитного риска, сопровождающееся пристальным вниманием к отдельным инструментам;

– многообразие факторов, оказывающих влияние на уровень кредитоспособности, поэтому банки уделяют им различное внимание при присвоении кредитного рейтинга;

– результат оценки кредитоспособности заемщика, принимающий различные формы, - одни банки останавливаются на простом расчете финансовых коэффициентов, а другие присваивают кредитные рейтинги и рассчитывают уровень кредитного риска.

Тем не менее, отечественная и международная банковская практика позволила выделить наиболее универсальные критерии оценки кредитного риска и кредитоспособности клиента:

– характер клиента;

– способность зарабатывать средства для погашения долга (финансовые возможности);

– способность заимствовать средства;

– обеспечение кредита;

– капитал;

– условия, в которых совершается кредитная операция;

– контроль (законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера кредита стандартам банка и органов надзора) [7].

В российской и в особенности международной практике накоплен достаточный опыт оценки финансового положения предприятий-заемщиков. К настоящему времени зарубежными коммерческими банками были опробованы различные системы оценки кредитоспособности. Многие из них выдержали проверку временем и существуют до сих пор в мировой практике. Системы отличаются друг от друга числом показателей, применяемых в качестве составных частей рейтинга заемщика, а также различными подходами к характеристикам и приоритетностью каждой из них. В большинстве случаев для оценки суммарной кредитоспособности клиента используются рейтинговые методики [8].

Основные зарубежные методики оценки кредитоспособности заемщика приведены в табл. 3.

Таблица 3 - Основные зарубежные методики оценки кредитоспособности заемщика

Table 3 - Major foreign methodology for assessing the creditworthiness of loan-crate

Методика	Характеристика
Методика американского рейтингового агентства Dun&Bradstreet	Состоит из 9 разделов: 1) Идентификация предприятия. Включает в себя: название компании, юридический и фактический адрес, телефоны, год образования, форму собственности, число работающих, сумму уставного капитала и сферу деятельности; 2) Результат кредитного анализа. В данном разделе указываются: присвоенный предприятию кредитный рейтинг, максимальная сумма кредита, среднее количество дней допущенной просроченной задолженности, количество баллов, присвоенное предприятию по специальной шкале D&B; 3) Общественная информация. Информация публичного характера, например, рассмотрение дел о предприятии в судах, обзор основных подписанных договоров (основное внимание уделяется договорам залога); 4) Банки. Перечень открытых счетов предприятия с краткой характеристикой банков, которые ведут его расчетно-кассовое обслуживание; 5) Состав директоров. Сведения о составе совета директоров, менеджерах высшего звена, секретарях; 6) Финансовая информация. Приводятся данные бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках на последнюю отчетную дату; 7) Сравнение основных финансовых показателей и ключевых коэффициентов за три года. В основном, используются три группы показателей: прибыльность, финансовое состояние и оборачиваемость активов. На основе данных коэффициентов заемщику присваивается рейтинг и определяется максимально возможная сумма кредита; 8) Расчетная политика. На основе среднестатистических отраслевых данных D&B определяет среднюю продолжительность просроченной задолженности и присваивает предприятию определенное количество баллов; 9) Структура предприятия. Указываются сведения об акционерах предприятия, филиалах, подразделениях, системах управления. Данная методика свидетельствует об основной проблеме рейтинговой оценки предприятий — подбор оптимальных весов для коэффициентов, входящих в рейтинг, и критериальные значения рейтинга, с помощью которых определяется принадлежность заемщика к той или иной группе надежности.
Методика оценки кредитоспособности французскими коммерческими банками	Включает в себя 3 блока: 1) оценка предприятия и анализ его баланса, а также другой отчетности (характер деятельности предприятия, длительность его функционирования, особенности его работы, а также факторы производства: трудовые ресурсы

	руководителей, управленцев и персонала, производственные ресурсы; финансовые ресурсы, экономическая среда); 2) оценка кредитоспособности клиентов на основе методик, принятых отдельными коммерческими банками (например, "Credit Lione" использует следующие пять показателей: $K1 = \frac{\text{Валовый эксплуатационный доход}}{\text{Добавленная стоимость}}$; $K2 = \frac{\text{Финансовые расходы}}{\text{Добавленная стоимость}}$; $K3 = \frac{\text{Капиталовложения за год}}{\text{Добавленная стоимость}}$; $K4 = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Добавленная стоимость}}$; $K5 = \frac{\text{Чистое сальдо наличности}}{\text{Оборот}}$ После расчета данных показателей получается их сумма с весовыми коэффициентами, значение которой и является результатом второго блока анализа.); 3) обращение к картотеке Банка Франции. Картотека имеет четыре раздела: - предприятия разделяются на 10 групп в зависимости от размера актива баланса, и каждой группе присваиваются литеры от А до К; - кредитная котировка, выражающая доверие, которое может быть допущено в отношении предприятий. Она основывается на изучении финансовой ситуации и рентабельности, а также на оценке держателей капиталов и предприятий, с которыми клиент имеет тесные коммерческие связи. Кредитная котировка делит предприятия на 7 групп, которым присваиваются шифры от 0 до 6; - классификация предприятий по их платежеспособности. Банк Франции фиксирует все случаи неплатежей и в зависимости от этого разделяет клиентов коммерческих банков на три группы, которым присваиваются шифры 7 (пунктуальность в платежах, отсутствие реальных трудностей в денежных средствах в течение года), 8 (временные затруднения, связанные с наличием денежных средств, которые не ставят под серьезную угрозу платежеспособность предприятия) или 9 (платежеспособность предприятия сильно скомпрометирована); - клиенты подразделяются на две группы: предприятия, векселя и ценные бумаги которых могут быть переучтены, и предприятия, векселя и ценные бумаги которых не могут быть переучтены в Банке Франции. В результате предприятие характеризуется определенным идентификационным номером, позволяющим судить о его кредитоспособности.
Методика предсказания платежеспособности заемщика с целью предсказания его банкротства	Методика, разработанная на основе коэффициента Z (Z-scoretechnique), получила широкое распространение в США и Великобритании. Ее целью является выработка простого, оперативного и точного метода заблаговременного выделения компаний, испытывающих финансовые затруднения, а также близких к банкротству. В основе методики формирования модели лежит распределение предприятий на два класса: предприятия - потенциальные банкроты и прочие предприятия (стабильно функционирующие организации). Данный метод анализа являлся преобладающим и наиболее широко используемым при оценке кредитоспособности заемщика в XX в., а Эдвард Альтман (разработчик) по праву считается пионером в вопросах классификации предприятий на группы кредитоспособности. Проанализировав отчетность сотен компаний, он вывел формулу для прогнозирования банкротства предприятия: $Z = 1{,}2X1 + 1{,}4X2 + 3{,}3X3 + 0{,}6X4 + X5,$ где $X1$ — отношение оборотного капитала к сумме активов; $X2$ - отношение нераспределенной прибыли к сумме активов; $X3$ - отношение операционной прибыли к сумме активов; $X4$ - отношение рыночной стоимости акций к сумме кредиторской задолженности; $X5$ - отношение выручки к сумме активов. Значение показателя Z меньше 1,81 является признаком того, что предприятие испытывает определенные трудности, а показатель Z, равный 2,7 и более, говорит о небольшой вероятности банкротства.

Методика кредитного скоринга	Важная черта системы "кредит-скоринг" заключается в том, что она не может применяться по шаблону, а должна разрабатываться исходя из особенностей, присущих банку, его клиентуре, учитывая характер банковского законодательства и традиций страны, т. е. подлежит постоянному наблюдению и видоизменению. В самом упрощенном виде скоринговая модель представляет собой взвешенную сумму определенных характеристик. В результате получается интегральный показатель (score). Чем он выше, тем выше надежность клиента, и банк может упорядочить своих клиентов по степени возрастания кредитоспособности. Среди преимуществ скоринговых систем западные банкиры указывают снижение уровня невозврата кредита, быстроту и беспристрастность в принятии решений, возможность эффективного управления кредитным портфелем, отсутствие необходимости длительного обучения персонала.

Наиболее распространенным в российской банковской практике является метод комплексной оценки, однако необходимо отметить, что для предприятий малого бизнеса чаще применяется метод "скоринга", или "прогнозируемый" метод. При кредитовании крупных клиентов для минимизации кредитного риска банки все чаще используют метод комплексного анализа и метод рейтинговой оценки клиента.

Методы оценки кредитоспособности заемщиков, применяемые российскими банками, можно объединить в три основные группы (табл. 4).

Таблица 4 - Основные методики оценки кредитоспособности заемщика применяемые российскими банками

Table 4 - Basic techniques borrower's creditworthiness assessment prima nyaemye Russian banks

Методики	Особенности	Основные банки
Рейтинговые	Определяется класс кредитоспособности клиента на базе основных и дополнительных показателей. Рейтинг показателя определяется индивидуально для каждой группы заемщиков в зависимости от политики коммерческого банка, особенностей клиента. Суть дополнительных показателей заключается в том, что они могут повысить/понизить класс.	Банк Москвы, Банк Открытие
Прогнозируемые	Анализ делового риска, вероятность изменения основных составляющих бизнеса (Производство, Сбыт, Поставщики). Оценка делового риска формируется и проводится по системе "скоринг", каждый деловой фактор оценивается в баллах.	ЛетоБанк, Номос Банк,
Комплексного анализа	Анализ финансовой отчетности, использование системы финансовых коэффициентов, анализ денежного потока. Данный метод может применяться как крупным/средним предприятием, так и для предприятий малого бизнеса	Сбербанк, Банк ВТБ, Россельхозбанк, Газпромбанк

При кредитовании крупных клиентов для минимизации кредитного риска банки все чаще используют метод комплексного анализа и метод рейтинговой оценки клиента.

Банк ВТБ 24 (ПАО) в настоящее время проводит анализ кредитоспособности заемщика с использованием следующего алгоритма (рисунок).

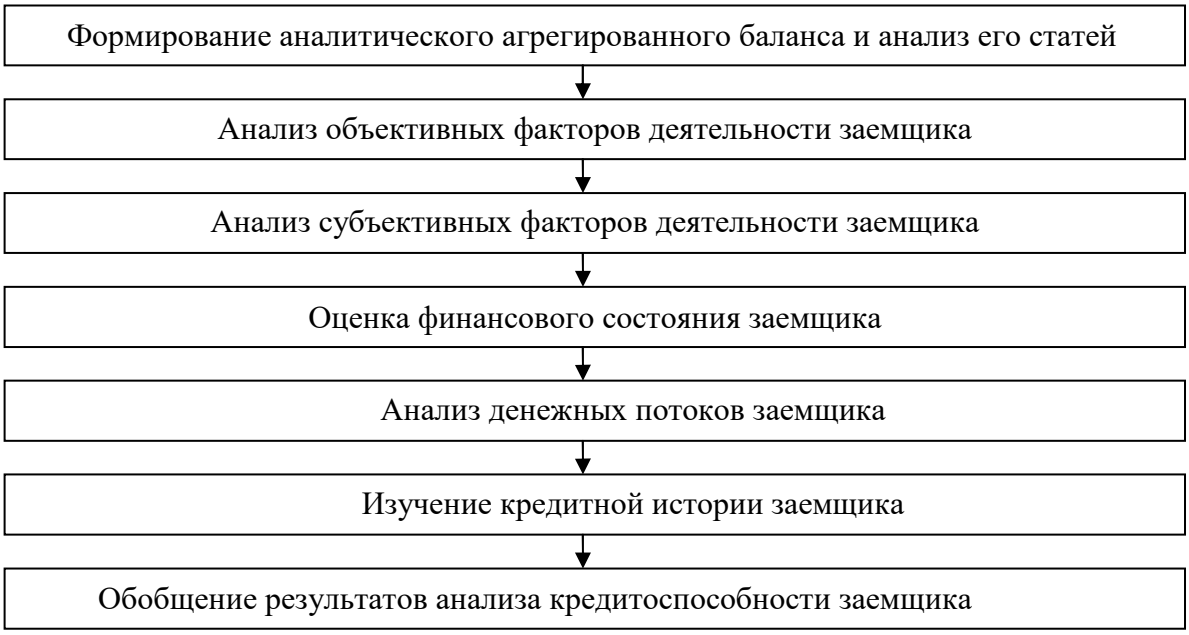

Рисунок. Алгоритм оценки кредитоспособности Банка ВТБ 24 (ПАО)
Figure. Algorithm credit rating of VTB 24 Bank (PJSC)

При общей оценке кредитоспособности заемщиков по методике банка существенным этапом является оценка финансового состояния. Результаты анализа деятельности клиента, полученные в рамках остальных этапов, лишь дополняют общую картину текущего положения заемщика. Реальное представление о его состоянии складывается на основе финансового анализа, по итогам которого, в большей степени, и принимается решение о предоставлении кредита.

Продемонстрируем методику оценки кредитоспособности заемщика на примере сельхозпроизводителя ООО "Зеленая долина" [9]. Общее представление о развитии ООО "Зеленая долина" позволяет получить горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса. Его результаты приведены в табл. 5 и 6.

Проведя горизонтальный и вертикальный анализ ООО "Зеленая долина", можно сделать следующие выводы:

– *по горизонтальному анализу:*

1) По внеоборотным активам: У предприятия снижаются основные средства, но незначительно, это связано с начислением ежегодной амортизации и переводом объектов недвижимости из незавершенного производства в основное.

2) По оборотным активам: Наблюдается рост запасов, увеличивается готовая продукция, рост поголовья животных, снижается дебиторская задолженность, растут денежные средства. Все это свидетельствует о положительной динамике развития предприятия.

3) По собственному капиталу: Нераспределенная прибыль растет в 2015 г., однако по итогам 2013 г. прибыль была выведена из предприятия и могла быть выплачена собственникам в качестве дивидендов.

4) Долгосрочные обязательства снижаются, это говорит о снижении долговой нагрузки.

Таблица 5 - Структура и динамика бухгалтерского баланса ООО "Зеленая долина" за 2013-2015 гг. (Актив)

Table 5 - Structure and dynamics of the balance sheet of "Green Valley-on" for 2013-2015 (Assets)

Наименование	2013		2014		2015		Измен. 14/13		Измен. 15/14	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
АКТИВ										
I Внеоборотные активы										
Основные средства	62962	47,61	68773	46,99	62544	44,16	5811	9,23	-6229	9,06
Незавершенное строительство	18250	13,80	19201	13,12	11409	8,06	951	5,21	-7792	40,58
ИТОГО по разделу I	81212	61,41	87974	60,11	73953	52,22	6762	8,33	-14021	15,94
II Оборотные активы										
Запасы, в том числе	38883	29,41	45912	31,37	61080	43,14	7029	18,08	15168	33,04
сырьё, материалы и др. аналогичные ценности	18280	13,82	22853	15,61	24961	17,63	4573	25,02	2108	9,22
животные на выращивании и откорме	12993	9,83	16533	11,30	17130	12,10	3540	27,25	597	3,61
затраты в незавершенном производстве	4215	3,19	3891	2,66	14318	10,11	-3247	7,69	10427	268
готовая продукция и товары для перепродажи	2400	1,82	2629	1,796	4304	3,04	229	9,54	1675	63,71
расходы будущих периодов	995	0,75	6	0,004	367	0,26	-989	99,4	361	6017
НДС	71	0,05	0	0	0	0	-71	100	-	-
Краткосрочная дебиторская задолженность, в том числе	9239	6,99	11576	7,91	2988	2,11	2337	25,29	-8588	74,19
покупатели и заказчики	7665	5,80	10959	7,49	787	0,56	3294	42,97	-10172	92,82
Денежные средства	2199	1,66	288	0,20	3573	2,52	-1911	86,90	3285	1141
Прочие оборотные активы	629	0,48	598	0,41	15	0,01	-31	4,93	-583	97,49
ИТОГО по разделу II	51021	38,59	58374	39,89	67656	47,78	7353	14,41	9282	15,90
ИТОГО АКТИВ	132233	100	146348	100	141609	100	14115	10,67	-4739	3,24

Таблица 6 - Структура и динамика бухгалтерского баланса ООО "Зеленая долина" за 2013-2015 гг. (Пассив)

Table 6 - Structure and dynamics of the balance sheet of "Green Valley-on" for 2013-2015. (Passive)

Наименование	2013		2014		2015		Измен. 14/13		Измен. 15/14	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
ПАССИВ										
I Капитал и резервы										
Уставный капитал	2750	2,08	2750	1,88	2750	1,94	0	0	0	0
Добавочный капитал	20335	15,38	20026	13,68	17808	12,58	-309	1,52	-2218	11,08
Резервный капитал, в том числе	256	0,19	256	0,17	256	0,18	0	0	0	0
резервы, образованные в соответствии с законодательством	31	0,02	31	0,02	31	0,02	0	0	0	0
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	225	0,17	225	0,15	225	0,16	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	72508	54,83	50368	34,42	54666	38,60	-22140	30,53	4298	8,53
ИТОГО по разделу I	95849	72,48	73400	50,15	75480	53,30	-22449	23,42	2080	2,83
II Долгосрочные обязательства										
Займы и кредиты	12151	9,19	10451	7,14	9377	6,62	-1700	13,99	-1074	10,28
ИТОГО по разделу II	12151	9,19	10451	7,14	9377	6,62	-1700	13,99	-1074	10,28
III Краткосрочные обязательства										
Займы и кредиты	8500	6,43	11900	8,13	7827	5,53	3400	40,00	-4073	34,23
Кредиторская задолженность, в том числе	15722	11,89	50597	34,58	48925	34,55	34875	221,8	-1672	3,30
поставщики и подрядчики	7524	5,70	37860	25,87	29593	20,90	30336	403,2	-8267	21,84
задолженность перед персоналом	2623	1,98	1313	0,90	1629	1,15	-1310	49,94	316	24,07
задолженность перед гос. внебюджетными фондами	1046	0,79	1458	1	6500	4,59	412	39,39	5042	345,8
задолженность по налогам и сборам	4050	3,06	9328	6,37	8729	6,16	5278	130,3	-599	6,42
прочие кредиторы	479	0,36	638	0,44	2474	1,75	159	33,19	1836	287,8
Прочие краткосрочные обязательства	11	0,01	0	0	0	0	-11	100	-	-
ИТОГО по разделу III	24233	18,33	62497	42,71	56752	40,08	38264	157,9	-5745	9,19
ИТОГО ПАССИВ	132233	100	146348	100	141609	100	14115	10,67	-4739	3,24

5) К негативным факторам можно отнести высокий уровень задолженности перед внебюджетными фондами и налоговыми платежами.

- *по вертикальному анализу:*

1) Баланс предприятия является ликвидным. Внеоборотные активы покрыты собственным капиталом, т. е. инвестиционная деятельность предприятия осуществляется за счет собственных средств.

2) Уровень долговой нагрузки является умеренным, предприятие привлекает как долгосрочные, так и краткосрочные кредиты, но их доля в общем объеме незначительная. Наблюдается тенденция снижения обязательств.

3) Собственный оборотный капитал является достаточным для ведения текущей деятельности предприятия.

4) К негативным факторам можно отнести высокий уровень кредиторской задолженности, либо предприятие своевременно не осуществляет платежи перед поставщиками, либо задолженность является внутригрупповой, перед своими предприятиями.

Для детализации положения ООО "Зеленая долина" проведем коэффициентный анализ, предусмотренный методикой Банка ВТБ24 (ПАО).

В соответствии с Методикой финансовые коэффициенты делятся на:

1. обязательные – коэффициент финансовой независимости, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициенты рентабельности;
2. рекомендательные, которые принимаются для оценки при необходимости, - коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициенты оборачиваемости материальных запасов, краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности.

Результаты коэффициентного финансового анализа приведены в табл. 7.

Таблица 7 – Коэффициенты, характеризующие финансовое состояние ООО "Зеленая долина" за 2013-2015 гг.

Table 7 - The coefficients characterizing the financial condition of LLC "Green Valley" for 2013-2015.

Наименование показателя	Условное обозначение	Оптимальное значение для сельхозпроизводителей	Расчетное значение		
			2013	2014	2015
Показатели финансовой устойчивости					
Коэффициент финансовой независимости	К1	>=0,5	0,72	0,50	0,53
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	К2	>=0,2	0,29	-0,25	0,02
Показатели ликвидности					
Коэффициент текущей ликвидности	К3	>=1,6	2,11	0,93	1,19
Коэффициент абсолютной ликвидности	К4	>=0,05	0,09	0,005	0,06
Коэффициент срочной ликвидности	К5	>=0,5	0,47	0,19	0,12

Показатели деловой активности					
Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов	К6	От 60 до 120 дней	141	175	34
Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности	К7	До 75 дней	35	24	11
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	К8	До 75 дней	112	163	51
Показатели рентабельности					
Рентабельность продаж	К10	>=0,05	0,08	-0,08	0,1
Норма чистой прибыли	К11	>=0,01	0,041	-0,21	0,037

Исходя из полученных результатов, приведенных в табл. 7, можно сделать следующие выводы:

1) Предприятие осуществляет деятельность преимущественно за счет собственных средств, об этом свидетельствует коэффициент финансовой независимости.

2) Показатели ликвидности свидетельствуют о возможности осуществлять свои обязательства без особых усилий.

3) Показатели деловой активности также свидетельствуют о хорошей операционной деятельности предприятия.

4) Показатели рентабельности имеют значение выше нормативных, что подтверждается наличием чистой прибыли и прибыли от продаж.

5) Как положительное явление можно отметить превышение оборачиваемости кредиторской задолженности над дебиторской, что свидетельствует о мобилизации и эффективном использовании оборотных средств, а также о грамотном выборе контрагентов.

6) В 2013 и 2015 годах значения рентабельности от продаж превышали установленный банком минимум.

7) Норма чистой прибыли характеризует эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Значение за 2015 год, равное 0,037, говорит о том, что с одного рубля реализованной продукции ООО "Зеленая долина" получает 3,7 копейки прибыли. Согласно установленным банком критериям это значение превышает оптимальное.

Анализ текущего финансового состояния заемщика рекомендуется дополнить анализом денежных потоков. Результаты приведены в табл. 8.

Таблица 8 - Денежные потоки ООО "Зеленая долина"
Table 8 - Cash flows of "Green Valley"

Наименование статьи	2013 год		2014 год		2015 год	
	приток	отток	приток	отток	приток	отток
Текущая деятельность						
Чистая прибыль (убыток)	4437			22140	4298	
Товарно-материальные запасы		2181		7029		15168
НДС	215		71			
Краткосрочная дебиторская задолженность		3846		2337	8588	
Прочие оборотные активы		566	31		583	
Кредиторская задолженность	9962		34875			1672
Итого приток/отток	14614	6593	34977	31506	13469	16840
Итого чистый поток по ТД	8021		3471			3371

Инвестиционная деятельность						
Основные средства		2428		5811	6229	
Незавершенное строительство		12620		951	7792	
Итого приток/отток		15048		6762	14021	
Итого чистый поток по ИД		15048		6762	14021	
Финансовая деятельность						
Добавочный капитал	181			309		2218
Долгосрочные обязательства	2107			1700		1074
Краткосрочные кредиты и займы	5000		3400			4073
Нераспределенная прибыль		1874				
Прочие краткосрочные обязательства		987		11		
Итого приток/отток		2861	3400	2020		7365
Итого чистый поток по ФД	4427		1380			7365
Итого чистый денежный поток		2600		1911	3285	

Анализ показал, что чистый отток денежных средств в 2013 и 2014 гг. связан, главным образом, с опережающим увеличением стоимости внеоборотных активов по сравнению с увеличением обязательств.

В 2015 году, наоборот, наиболее интенсивное снижение стоимости внеоборотных активов в сравнении с уменьшением кредитов и займов обусловило чистый денежный приток. Это свидетельствует о наличии свободных денежных средств для покрытия части текущих обязательств.

Кредитная история заемщика ООО "Зеленая долина" представлена в табл. 9.

Таблица 9 - Итоговая оценка кредитной истории заемщика ООО "Зеленая долина"

Table 9 - Final evaluation of the borrower's credit history of "Green Valley"

Кредитная история	Качественные характеристики
Кредитная история в Банке и других банках	Просроченная задолженность не допускалась в течение последних 180 дней, факты пролонгаций и реструктуризаций задолженности отсутствуют
История работы с государством	Наличие случаев несущественных нарушений расчетов с государством (не более 5 % чистых активов на последнюю отчетную квартальную дату сроком не более 5 дней).
История работы с контрагентами (поставщиками)	Отсутствует отрицательная информация о расчетах Клиента с поставщиками и просроченная задолженность перед поставщиками.

Выводы о кредитоспособности предприятия должны отражать следующую информацию:

- структура баланса предприятия в динамике и на последнюю отчетную дату;
- итог анализа основных статей баланса, а также объяснение причин отклонений удельного веса какого-либо из разделов баланса или его внутренних статей по сравнению с соответствующим периодом прошлого года более чем на 20 %, в том числе чистых активов, уставного капитала, выручки, дебиторской и кредиторской задолженности и др.;
- динамика основных финансовых показателей заемщика и их отклонения от нормативных значений;

- анализ дебиторской и кредиторской задолженности;
- объем поступлений на текущие (расчетные) счета в разрезе банков, соотношение чистых оборотов по расчетным счетам и кассе и выручки от реализации заемщика;
- длительность и характер взаимоотношений заемщика с банком, расшифровка кредитов банков, имеющихся у клиента на последнюю отчетную дату;
- общая характеристика клиента, анализ рынка, риски рынка, основные поставщики (подрядчики), покупатели клиента;
- анализ источников погашения кредита при принятии решения о выдаче кредита (наличие денежных средств в составе выручки);
- наличие просроченной (реструктуризированной) задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами, задолженности перед персоналом по заработной плате;
- соблюдение установленных графиков и текущих платежей на основании представленных документов по реструктуризации и финансовому оздоровлению сельхозтоваропроизводителей;
- источники погашения действующих кредитов и займов предприятия;
- выявленные факты несвоевременного погашения кредитов и процентов по ним;
- обеспечение кредита банка и его риски;
- страхование обеспечения;
- оценка ссуды по категориям качества и расчет резерва на возможные потери по ссуде, размер расчетного, минимального и необходимого к формированию резерва в соответствии с Положением о порядке формирования резервов.

Для принятия решения о целесообразности или нецелесообразности дальнейшего сотрудничества клиента с банком в плане предоставления кредитов необходимо сделать выводы на основе объективных данных полного анализа финансово-хозяйственной деятельности, а также учесть все внутренние и внешние факторы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бадеян, А. Р. Управление банковскими рисками при кредитовании предприятий / А. Р. Бадеян, Г. Г. Арунянц // Балтийский экономическй журнал. – 2014. - № 1(11). - С.12-22
2. Кокин, А. С. Оценка перспектив развития кредитования малого и среднего бизнеса / А. С. Кокин, М. С. Вашурин // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2012. - № 6. - С. 183–185.
3. Банковское дело: учеб. / под ред. Лаврушина О. И., Фетисова Г. Г., Валенцевой Н. Г. – Москва: КНОРУС, 2014.
4. Байдина, О. С. Факторы риска банков при работе со средним и малым бизнесом / О. С. Байдина, Е. В. Байдин //Деньги и кредит. – 2011. - № 11. - С. 28-32.

5. Астремский, А. Д. Малый и средний бизнес – ключевое направление развития экономики государства / А. Д. Астремский // TRANSPORT BUSINESS IN RUSSIA. - 2011. - № 4. - С. 129-132.

6. Агурбаш, Н. Г. Малое предпринимательство в России и промышленно развитых странах / Н. Г. Агурбаш. - Москва: Анкил, 2010.

7. Высоцкая, О. А. О критериях отнесения субъектов предпринимательства к малому и среднему бизнесу / О. А. Высоцкая // Вестник Самарской гуманитарной академии. Сер. "Право". – 2012. - № 2(12).

8. Бочарова, О. Н. Направления совершенствования государственной поддержки и кредитования малого и среднего предпринимательства / О. Н. Бочарова// Социально-экономические явления и процессы. – 2013. - № 10. – С. 28-32.

9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат), 2015. - Режим доступа: http: www.gks.ru.

УДК 338.45:639.2

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОГРАММНО–ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ

Л. И. Сергеев

SOME PROBLEMS OF PROGRAM-TARGET FINANCING FISHING INDUSTRY

L. I. Sergeev

Рассмотрены вопросы содержания и реализации ведомственной долгосрочной (до 2020 года) Государственной программы Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса". Подчеркиваются проблемы целеполагания программы, установления индикативных показателей ее подпрограмм. Обобщаются параметры финансирования программы в 2015 году, делаются выводы о необходимости усиления внимания к качественной проработке финансового аспекта программного регулирования на всех этапах планировании и реализации программ.

целевая программа, рыбохозяйственный комплекс, бюджетные расходы, бюджетная роспись, бюджетные ассигнования, стадии финансового обеспечения.

The questions of content and implementation of departmental long-term (up to 2020) of the State program of the Russian Federation "fisheries industry Development". Highlighted the problems of goal-setting programs, establishment of performance indicators of its programs. Summarizes the funding for the program in 2015, and draws conclusions about the need the increased attention to the qualitative study of the financial aspect of program control at all stages of planning and implementation of programs.

the target program, the fisheries complex, budget expenses, the budget list, the budget allocations, deviation costs, the stage of financial security.

Программно-целевой механизм является важнейшим инструментом управления развитием любой отрасли хозяйственного комплекса страны на современном этапе. Стоящие перед рыбохозяйственным комплексом (РХК)

России задачи по насыщению продовольственного рынка продуктами питания в определенной мере решаются путем программного развития.

Рыбохозяйственная отрасль имеет важное значения для решения проблем обеспечения продовольственной безопасности страны [1]. Развитие отрасли осуществляется как в традиционной форме бюджетной поддержки, так и в программно-целевом виде. В целях повышения эффективности функционирования отрасли принята ведомственная долгосрочная Государственная программа Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса", утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 314 [2, 3]. Срок реализации программы – 8 лет: 2013 – 2020 годы. На финансирование программы за все время ее осуществления предполагается выделить из федерального бюджета 92 470,4 млн. руб. Следует отметить, что на сайте Минэкономразвития РФ (данные портала актуальны на 01.11.2016) отмечено, что реализация программы осуществляется в два этапа. Первый этап: 01.01.2013 - 31.12.2017 гг. Второй этап: 01.01.2018 - 31.12.2020 гг. Общий объем расходов федерального бюджета - 59 585,1 млн. руб., на 2018 – 2019 годы расходы федерального бюджета на реализацию программы не предусматриваются [11].

Государственная программа разработана и актуализируется в соответствии с приказом Министерства экономического развития РФ от 16 сентября 2016 г. № 582 "Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации"[4].

Необходимо отметить, что, как и все государственные федеральные целевые программы (которых насчитывается сейчас более сорока), разработка и реализация программы "Развитие рыбохозяйственного комплекса" с учетом финансирования за счет средств федерального бюджета требует как методологического совершенствования, так и методического развития. Прежде всего, на наш взгляд, следует обратить внимание на процессы целеполагания и организации финансирования программных задач развития отраслей в целом и Росрыболовства, в частности.

Система целей в государственной программе РФ "Развитие рыбохозяйственного комплекса" представлена в виде 8-ми подпрограмм, в которых выделяются от 2 до 7 задач (соответствующих подцелей-индикаторов), представленных в табл. 1 [3].

Таблица 1 - Состав, количество индикаторов подпрограмм Государственной программы "Развитие рыбохозяйственного комплекса" и объемы финансирования, млн. руб.

Table 1 - Composition, number of indicators of the subprogrammes of the State program "development of fishery" and funding, mln. rub.

№ под-про-граммы	Название подпрограммы	Кол-во индикаторов	Объем фи-нансирования	Проценты
1	*2*	*3*	*4*	*5*
1	"Организация рыболовства"	2	355,7	0,4
2	"Развитие аквакультуры"	5	23688,8	25,6
3	"Наука и инновации"	2	28828,5	31,2
4	"Охрана и контроль"	5	8852,7	9,6

1	2	3	4	5
5	"Модернизация и стимулирование"	3	375,1	0,4
6	"Обеспечение реализации государственной программы"	3	21593,8	23,3
7	"Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса"	6	3889,3	4,2
8	"Развитие осетрового хозяйства"	7	4886,4	5,3
Итого	По программе в целом	9	92470,4	100

Разработчики программы в системе целевых ориентиров деятельности РХК выделили 8 узловых направлений отрасли, которые позволяют обеспечить выполнение основной цели ее развития.

При этом основная цель развития отрасли (которая в целом не сформулирована в государственной программе) сводится к трем подцелям второго уровня:

– обеспечение перехода от экспортно-сырьевого типа к инновационному типу развития на основе сохранения, воспроизводства, рационального использования водных биологических ресурсов, внедрения новых технологий, развития импортозамещающих подотраслей;

– обеспечение удельного веса отечественной рыбной продукции в параметрах, заданных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120 [1];

– обеспечение конкурентоспособности российской рыбной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Основополагающим элементом целевой программы является ее финансовое обеспечение, которое должно быть тесно увязано с целями и задачами, решаемыми в рамках программного развития. При этом связь бюджетных ресурсов следует формализовывать с показателями целевых индикаторов программы. Изменение одного из факторов должно быть связано с уменьшением или увеличением другого показателя.

Наибольший объем средств федерального бюджета по программе выделяется на подпрограмму "Наука и инновации" (31,2 %), на втором месте по размеру выделяемых ресурсов – подпрограмма "Развитие аквакультуры" (25,6 %), на третьем месте – подпрограмма "Обеспечение реализации государственной программы" (23,3 %). Объемы выделяемых средств характеризуют приоритетность задач, решение которых следует осуществить для достижения основной цели функционирования отрасли рыболовства, которая сформулирована до 2020 года [6, 7].

Учитывая актуальность финансового обеспечения программы, целесообразно детальнее проанализировать состояние ее финансирования, к примеру, в 2015 году (табл. 2). По каждой из подпрограмм представлены планируемые расходы федерального бюджета, которые утверждены в государственной программе на 2015 год, бюджетные ассигнования по закону о федеральном бюджете на 2015 год, утвержденная Росминфином бюджетная роспись по программе на 2015 год, фактическое исполнение (финансирование) бюджетных назначений и процент исполнения бюджетной росписи.

Таблица 2 - Структура бюджетных расходов по государственной программе "Развитие рыбохозяйственного комплекса" в 2015 году, млн. руб.
Table 2 - Structure of budgetary expenditures of the State program "development of fisheries complex in 2015 year, mln. rub.

Показатели	Расходы по под программе	Бюджетные ассигнования по закону	Бюджетная роспись	Исполнение	Процент исполнения бюджетной росписи
Всего по программе, в т. ч. по подпрограммам	13413,7	11933,9	12487, 7	12140,3	97,22
1. Организация рыболовства	44,5	65,4	65,4	61,0	93,31
2. Развитие аквакультуры	3321,3	2 929,6	2 837, 9	2 791, 9	98,38
3. Наука и инновации	4263,8	3 811,0	3 831, 2	3 831,2	100,0
4. Охрана и контроль	1074,6	961, 0	971, 0	971, 0	100,0
5. Модернизация и стимулирование	192,5	173 ,3	173 ,3	116 ,2	67,07
6. Обеспечение реализации государственной программы	2875,3	2 595 ,9	3 147,5	3 126,8	99,34
7. Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса	632,8	569, 5	569, 5	365, 5	64,18
8. Развитие осетрового хозяйства	1008,8	828,2	891,9	876,6	98,29

Всего по программе было запланировано 13413,7 млн. руб. на реализацию мероприятий ее соответствующих подпрограмм. Бюджетные ассигнования по закону о федеральном бюджете на 2015 год были предусмотрены на программу в размере 11 933,9 млн. руб. В сводной бюджетной росписи было предусмотрено на эти цели 12487, 7 млн. руб. Фактическое исполнение расходов составило 12140,3 млн руб. Исполнение бюджетной росписи составило 97,22 %. Анализ показывает, что запланированные в программе средства были вначале сокращены, исходя из возможностей федерального бюджета или в результате недостаточного качества проектно-сметной и другой нормативной документации на 11,1 %. Расходы в сводной бюджетной росписи Росминфина затем были несколько приближены к программным значениям (разница составила 7,1 %). В итоговом результате финансирования программы исполнение расходов по отношению к программным назначениям (13413,7 млн. руб.) составило 90,5 %.

Такая разнонаправленная динамика изменений планируемых и фактических параметров расходов программы вызывается как нормативными, так и технологическими причинами организации ее финансирования.

Бюджетные назначения и исполнения расходов по подпрограммам развития РХК в 2015 году представлены в табл. 3. Как явствует из таблицы, обобщение расходов по подпрограммам в трех разрезах (бюджетные ассигнования по закону о бюджете в процентах от затрат подпрограммы, бюджетная роспись в процентах от затрат подпрограммы, исполнение расходов в процентах от затрат подпрограммы) показывает значительные колебания затрат относительно их первоначально установленной величины. Бюджетные ассигнования по закону о бюджете в процентах от затрат подпрограмм были

сокращены практически по всем подпрограммам (наибольшее значение – по подпрограмме 8 "Развитие осетрового хозяйства" - 82,09 % от первоначальных расходов) за исключением подпрограммы 1 "Организация рыболовства", где наблюдается увеличение расходов (146,96 % от первоначально намеченных затрат).

Таблица 3 - Бюджетные назначения и исполнение расходов по подпрограммам развития РХК в 2015 году
Table 3 - Budgetary assignments and performance development expenditures by subprogramme RHK in 2015 year

№ подпрограммы	Расходы федерального бюджета по подпрограмме, %	Бюджетные ассигнования по закону о бюджете, % от затрат подпрограммы	Бюджетная роспись, % от затрат подпрограммы	Исполнение расходов, % от затрат подпрограммы
1	100	146,96	146,96	137,1
2	100	88,2	85,44	84,06
3	100	89,38	89,85	89,85
4	100	89,42	89,42	89,42
5	100	90	90	60,36
6	100	90	109,46	108,74
7	100	89,99	89,99	57,75
8	100	82,09	88,33	86,89

Бюджетная роспись в процентах от первоначальных затрат по подпрограммам также отличается по отдельным подпрограммам, в основном, в направлении сокращения бюджетных ассигнований. Исключение составляет подпрограмма 6 "Обеспечение реализации государственной программы", где вместо уменьшения было предусмотрено увеличение расходов (109,46 % от первоначально установленного подпрограммой).

Фактическое исполнение расходов в процентах от первоначальных затрат подпрограмм по двум программам оказалось выше намеченных - подпрограмма 1 "Организация рыболовства" (137,1 %) и подпрограмма 6 "Обеспечение реализации государственной программы" (108,74%), а остальных подпрограмм – ниже первоначально намеченных расходов (ниже всех - подпрограмма 7 "Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса" - 57,75 %.

Для наглядности отклонения расходов по подпрограммам на различных этапах их обобщения нами представлена диаграмма (рисунок). Конфигурация диаграммы характеризует различную степень отклонений расходов от первоначально запланированных в подпрограммах бюджетных затрат. При этом выявляется одностороннее увеличение расходов на подпрограмму 1 "Организация рыболовства". Следует отметить, что затраты по данной программе занимают наименьшую долю расходов в общей сумме расходов по программе в целом (0,33 % в 2015 году). По основным затратным подпрограммам, которые занимают основной удельный вес в программе развития РХК (подпрограмма 2 "Развитие аквакультуры", подпрограмма 3 "Наука и инновации", подпрограмма 6 "Обеспечение реализации

государственной программы"), отклонения от их первоначальных затрат носят примерно равнозначное одностороннее направление по сокращению расходов относительно первоначально назначенной величины.

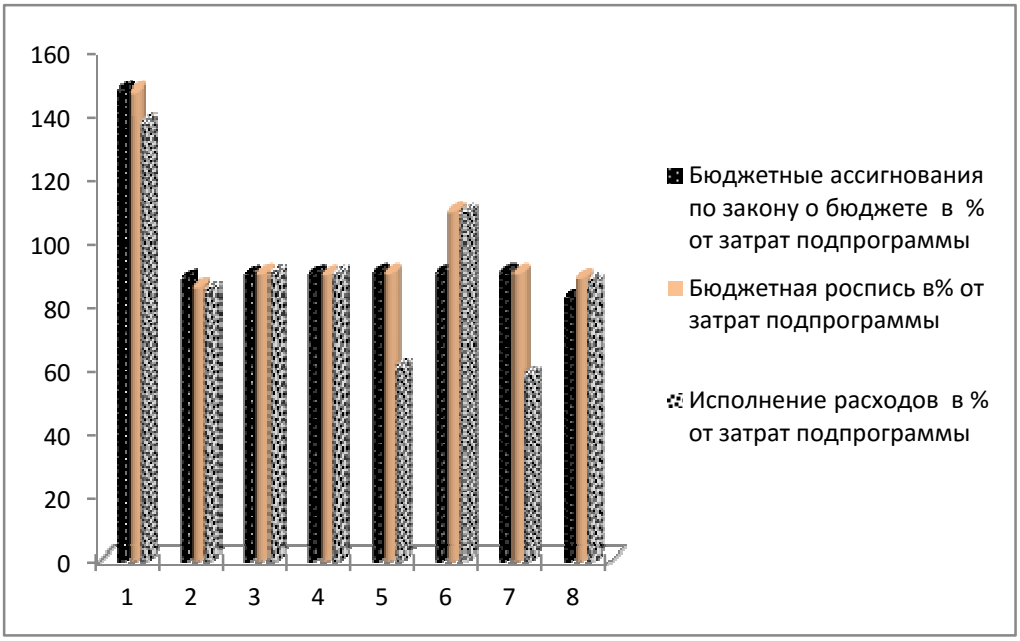

Рисунок. Бюджетные назначения и исполнения подпрограмм, % от утвержденных государственной программой

Figure. Budget destination and executing subprogrammes, % from the approved State program

Точки на диаграмме:
подпрограмма 1 "Организация рыболовства";
подпрограмма 2 "Развитие аквакультуры";
подпрограмма 3 "Наука и инновации";
подпрограмма 4 "Охрана и контроль";
подпрограмма 5 "Модернизация и стимулирование";
подпрограмма 6 "Обеспечение реализации государственной программы";
подпрограмма 7 "Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса";
подпрограмма 8 "Развитие осетрового хозяйства".
Ряд 1- Бюджетные ассигнования по закону о бюджете в % от затрат подпрограммы
Ряд 2 - Бюджетная роспись в % от затрат подпрограммы
Ряд 3 - Исполнение расходов в % от затрат подпрограммы

Обобщая изменения параметров бюджетных расходов подпрограмм на различных стадиях их финансового обеспечения, следует отметить сокращение отклонений в объеме затрат по мере приближения процесса к итоговому процессу фактического финансирования. Так, исполнение расходов в процентах от первоначальных затрат подпрограмм было осуществлено в диапазоне от 57,75 % (подпрограмма 7 "Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса") до 137,1 % (подпрограмма 1 "Организация рыболовства"). Диапазон процента исполнения бюджетной росписи составил от 64,18 % (подпрограмма 7 "Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса) до 100,0 % (подпрограмма 3 "Наука и инновации" и подпрограмма 4 "Охрана и контроль").

Такие разнонаправленные отклонения последующих и предыдущих параметров бюджетных расходов по подпрограммам в укрупненной технологической последовательности их планирования, корректировки и исполнения характеризуют, с одной стороны, низкое качество расчетов затрат, а с другой стороны – объективные требования постоянной необходимости отслеживания меняющихся условий выполнения подпрограммных мероприятий. Тем не менее, задачами органов управления процессами программного развития отрасли должны быть, на наш взгляд, положения по сокращению фактических отклонений объемов финансирования расходов от их первоначального утверждения в государственной программе. Это повысит действенность и устойчивость программного развития отрасли [8, 9].

Важными аспектами эффективности программного развития являются процессы установления индикаторов (целевых показателей), которые должны быть достигнуты в результате выполнения соответствующей программы [10, 11]. К примеру, на подпрограмму 6 "Обеспечение реализации государственной программы" предусмотрено 23,3 % всех бюджетных расходов государственной программы развития РХК. Эта подпрограмма предусматривает достижение параметров следующих индикаторов, установленных по годам:

1. Качество финансового менеджмента Федерального агентства по рыболовству (годовое значение) – средний балл с учетом практически ежегодного роста: от 64,5 (2013 год) до 65,5 (2020 год).
2. Доля государственных гражданских служащих Федерального агентства по рыболовству, прошедших повышение квалификации в течение последних 3 лет, в общем количестве государственных гражданских служащих Агентства – от 75 % (2013 год) до 90 % (с 2016 по 2020 год).
3. Доля граждан, удовлетворенных качеством оказания государственных услуг, в общем количестве граждан, обратившихся за государственными услугами, – от 75 % (2013 год) до 90 % (с 2016 по 2020 год).

Индикаторы, в основном, охватывают весь спектр результирующих элементов необходимого качественного кадрового обеспечения отрасли и его развития, а также требуемого уровня системы обеспечения государственными услугами, оказываемого Росрыболовством. Но, на наш взгляд, сложно проследить формализацию связей расходов по подпрограмме и размеров индикаторов в случае увеличения или сокращения планируемых бюджетных затрат по мероприятиям подпрограммы. Практически однозначно можно сказать, что при снижении бюджетных расходов на конкретную величину придется сократить процент государственных гражданских служащих Федерального агентства по рыболовству, прошедших повышение квалификации в течение последних 3 лет работы, в общем количестве государственных гражданских служащих Агентства.

Но два других индикатора подпрограммы не поддаются строгой формализации их связи с бюджетными расходами, что не дает возможности оценить, к примеру, изменение величины индикатора при росте или уменьшении объема финансирования конкретного мероприятия. Такая ситуация часто встречается при "урезании" бюджетных затрат по конкретной программе или подпрограмме в процессе внесения поправок в федеральный бюджет.

Сокращение расходов должно приводить к корректировке показателей индикаторов соответствующих подпрограмм, что зачастую на практике не осуществляется. Это приводит к формальной итоговой оценке выполнения государственных программ, когда можно без достаточного обоснования отчитаться о выполнении и "списать" программные недоработки на недостаток финансирования программных мероприятий [12, 13].

Аналогичная ситуация характерна также для целевых индикаторов по другим подпрограммам государственной программы развития РХК. При этом часть индикативных показателей подпрограмм по своей сути является комплексными (интегральными) – например, такой целевой индикатор, как "Объем добычи (вылова) водных биологических ресурсов (годовое значение)" установлен только для первой подпрограммы - "Организация рыболовства". Но реализация мероприятий почти всех в конечной цели подпрограмм государственной программы направлена на выполнение данной основополагающей целевой установки. Поэтому было бы целесообразно устанавливать вклад результатов реализации каждой подпрограммы в достижение таких комплексных индикативных показателей государственной программы. Эта задача является сложной научно-прикладной проблемой, решению которой должны способствовать экономические научные коллективы Росрыболовства.

Реализация процессов финансирования конкретных мероприятий подпрограмм осуществляется в соответствии с нормативными положениями, которые регламентируются законодательными и ведомственными положениями. Как пример по одной из подпрограмм, структура исполнения бюджетных расходов по подпрограмме "Обеспечение реализации государственной программы" в 2015 году представлена в табл. 4.

Таблица 4 - Структура бюджетных расходов по подпрограмме "Обеспечение реализации государственной программы" в 2015 году, млн. руб.
Table 4 - The structure of budgetary expenditures by subprogramme "provision of realization of the State program" in the year 2015, mln. rub.

Показатели	Расходы по подпрограмме	Бюджетные ассигнования по закону	Бюджетная роспись	Исполнение	Процент исполнения бюджетной росписи
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
Всего, в т. ч. по направлениям:	2875,3	2595,9	3147,5	3126,8	99,3
- обеспечение реализации государственной программы	2875,3	-	-	-	-
- мониторинг выполнения государственных услуг и работ в рамках реализации государственной программы	-	-	-	-	-
- расходы на выплаты персоналу в целях обеспечения выполнения функций государственными (муниципальными) органами, казенными учреждениями, органами управления государственными внебюджетными фондами	-	182, 9	224, 2	224, 2	100

1	2	3	4	5	6
- расходы на выплаты персоналу в целях обеспечения выполнения функций государственными (муниципальными) органами, казенными учреждениями, органами управления государственными внебюджетными фондами	-	1620,6	1953,1	1951,8	99,96
- расходы на обеспечение функций государственных органов, в том числе терорганов (закупка товаров, работ и услуг для государственных (муниципальных) нужд)	-	641, 2	794, 1	785,1	98,86
- расходы на обеспечение функций государственных органов, в том числе терорганов (иные бюджетные ассигнования)	-	23,7	37,1	36, 5	98,55
- расходы на обеспечение функций зарубежного аппарата государственных органов (расходы на выплаты персоналу в целях обеспечения выполнения функций государственными (муниципальными) органами, казенными учреждениями, органами управления государственными внебюджетными фондами)	-	75,3	76, 4	70, 1	91,79
- расходы на обеспечение функций зарубежного аппарата государственных органов (иные бюджетные ассигнования)	-	0,9	0,9	0,04	4,55
- компенсация расходов на оплату стоимости проезда и провоза багажа к месту использования отпуска и обратно лицам, работающим в организациях, финансируемых из федерального бюджета, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях (расходы на выплаты персоналу в целях обеспечения выполнения функций государственными (муниципальными) органами, казенными учреждениями, органами управления государственными внебюджетными фондами)	-	20,2	25, 9	25,8	99,3

Бюджетные расходы по данной подпрограмме финансируются по семи статьям затрат бюджетной классификации расходов. Наибольший удельный вес из них занимают расходы на выплаты персоналу в целях обеспечения выполнения функций государственными (муниципальными) органами, казенными учреждениями, органами управления государственными внебюджетными фондами – 62,2 % по исполнению бюджетной росписи. На расходы по обеспечению функций государственных органов, в том числе территориальных органов (закупка товаров, работ и услуг для государственных (муниципальных) нужд) приходится 25,1 % затрат по исполнению бюджетной росписи. Расходы на выплаты персоналу в целях обеспечения выполнения функций государственными (муниципальными) органами, казенными учреждениями, органами управления государственными внебюджетными фондами занимают 7,2 % затрат по исполнению бюджетной росписи. Следует отметить, что процент исполнения бюджетной росписи по данной подпрограмме довольно высокий - 99,3 %. Но средства по бюджетной росписи превышают запланированные расходы по подпрограмме на 9,4 %, бюджетные ассигнования по закону о федеральном бюджете на 2015 год меньше запланированных расходов по подпрограмме на 9,7 %, что говорит о постоянной корректировке расходной части подпрограммы в процессе установления параметров ее бюджетных затрат.

По другим подпрограммам финансирование осуществляется как по аналогичным, так и по следующим статьям классификации бюджетных расходов: компенсация расходов на оплату стоимости проезда и провоза багажа к месту использования отпуска и обратно лицам, работающим в организациях, финансируемых из федерального бюджета, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях (предоставление субсидий бюджетным, автономным учреждениям и иным некоммерческим организациям); расходы на обеспечение деятельности (оказание услуг) государственных учреждений бюджетным, автономным учреждениям и иным некоммерческим организациям; субсидии на возмещение сельскохозяйственным товаропроизводителям части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, на развитие товарного осетроводства (межбюджетные трансферты); субсидии на возмещение рыбохозяйственным организациям и индивидуальным предпринимателям части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в российских кредитных организациях, на строительство и модернизацию рыбопромысловых судов сроком до 5 лет; создание объектов социального и производственного комплексов, в том числе объектов общегражданского назначения, жилья, инфраструктуры и иных объектов (капитальные вложения в объекты государственной (муниципальной) собственности); другие расходы по бюджетной классификации затрат.

В 2015 году все подпрограммы были профинансированы всего по 17 статьям бюджетной классификации расходов. При этом количество задействованных статей бюджетной классификации по подпрограммам составляет от одной (три подпрограммы: "Организация рыболовства"; "Наука и инновации"; "Охрана и контроль") до шести ("Обеспечение реализации государственной программы"). Из 17 статей бюджетной классификации расходов только 5 статей имеют целевое назначение Росрыболовства (субсидии на возмещение рыбохозяйственным организациям и индивидуальным предпринимателям части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в российских кредитных организациях, на строительство и модернизацию; развитие рыболовства в районах действия международных договоров РФ в области рыболовства и сохранения водных биологических ресурсов и открытой части Мирового океана; субсидии на возмещение сельскохозяйственным товаропроизводителям части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, на строительство и модернизацию рыбопромысловых судов сроком до 5 лет, на развитие товарного осетроводства (межбюджетные трансферты) и др. Остальные статьи расходов бюджетной классификации являются общеотраслевыми. Такое состояние дел не в полной мере учитывает специфику работы рыбохозяйственных предприятий и учреждений и требует от специалистов Росрыболовства постоянного разъяснения особенных условий функционирования рыбного хозяйства для отстаивания интересов отрасли.

Решение поднятых в статье вопросов будет способствовать дальнейшему совершенствованию программно-целевого развития и укреплению государственного финансового менеджмента в РХК страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120.

2. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 314 "О государственной программе Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса".

3. Постановление Правительства Российской Федерации от 18 декабря 2014 г. № 1416 "О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса".

4. Сергеев, Л. И. Стратегическое планирование и внешний государственный финансовый контроль при формировании и исполнении программного бюджета / Л. И. Сергеев, Д. Н. Ревякин //Вестник АКСОР. – 2015. - № 1.

5. http://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/28 - портал программ сайта Минэкономразвития РФ.

6. Сергеев, Л. И. Обобщение воспроизводственных пропорций рыбохозяйственного комплекса страны / Л. И. Сергеев // Рыбное хозяйство. – 2016. - № 2.

7. Сергеев, Л. И. Развитие государственного программного аудита использования бюджетных ресурсов: монография / Л. И. Сергеев. – Калининград: Изд-во ФГБОУ ВПО "КГТУ", 2015.

8. Приказ Министерства экономического развития РФ от 16 сентября 2016 г. № 582 "Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации".

9. http://fish.gov.ru/ - сайт Росрыболовства.

10. http://www.roskazna.ru/ - сайт Федерального казначейства.

11. Кузьмичева, И. А. Основное направление стратегии развития рыбного хозяйства России и сценарные варианты вывода отрасли из кризиса / И. А. Кузьмичева. - Научный электронный архив. URL: http://econf.rae.ru/article/4682 (дата обращения: 17.10.2016).

12. Сиренко, В. С. О состоянии и перспективах развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации / В. С. Сиренко // Рыбное хозяйство. – 2009. - № 2.

13. Сергеев, Л. И. Эффективность бюджетных ресурсов в условиях аудита программно-целевого развития / Л. И. Сергеев // Балтийский экономический журнал. – 2015. - № 1(13).

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 316.4(470.26)

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ

В. С. Бильчак

MOST RELEVANT ASPECTS OF SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION IN THE REGION

V. S. Bilchak

В статье показано влияние мотивационных механизмов на социальную защиту населения региона. Приведены примеры разных систем социальной защиты. Обусловлены важные принципы социальной защиты в регионах.

мотивационный механизм, региональная экономика, рынок труда, малый бизнес, реформирование экономики.

The article presents the effect of incentive mechanisms to social protection of the population provides. The examples of the different systems of protection. Also shows the most important principles of social protection in the regions.

motivational mechanism, regional economy, labor market, small business, reforming the economy.

Теоретическим обоснованием политики социальной защиты населения являются зарубежные и отечественные экономические теории благосостояния, государственные программы социального обеспечения стран с развитой экономикой, опыт патерналистской деятельности государства. Анализ научных трудов А. Пигу, Р. Титлеусса, Э. Хансена, К. Боулдинга, П. Самуэльсона, Д. Эйбесье, Л. Эрхарда и др. позволяет сделать вывод, что исходным принципом является признание права граждан на получение определенных социальных услуг с помощью государства [1, 2]. Сам механизм социальной защиты представляет собой динамичный процесс изменения форм и методов государственного вмешательства под влиянием состояния классовой борьбы и имеет огромное влияние на мотивацию населения.

Практическое значение для нас могут иметь следующие элементы национальных программ: Великобритании - идея пенсионной декады, пенсии по старости с обследованием нуждаемости, национальное страхование для безработных, вдов, сирот, беременных женщин, больных, пенсионеров, национальная программа помощи безработным; Щвеции – универсальность, многомасштабность, общедоступность всех элементов социальной защиты, высокая степень удовлетворения коллективных социальных потребностей, система социального страхования; США – многоярусная структура системы социального обеспечения, использование принципа соучастия, закон социальной безопасности, частные программы, программа по обеспечению безопасного уровня дохода, принудительная программа обеспечения содержания ребенка.

Богатый опыт социальной защиты других государств, безусловно, нужно изучать, но использовать с учетом специфических проблем российских граждан в данных конкретных условиях кризисного состояния хозяйства и сложного развертывания рыночных отношений.

Представляется необходимым при разработке мотивационного механизма социальной защиты населения исходить из следующих положений. Следует учитывать сложившиеся условия и возможности государства для создания действенной системы социальной защиты. Высокий уровень дефицита госбюджета, санкции, падение курса рубля делают нереальными и низкоэффективными принимаемые программы социальной защиты. Если в странах с развитой рыночной экономикой наличие и масштабы систем социальной защиты рассматриваются как критерий и мера цивилизованности рыночной экономики, то у нас сейчас механизм социальной защиты - скорее реакция на нарастание социальной напряженности, попытка поддержать социальную стабильность. Под лозунгом организации защиты от неблагоприятных воздействий рынка фактически реализуются разрозненные элементы защиты от инфляции, коррупции и бюрократизма чиновников, монополии производителей, действия коррумпированных групп и т. д. [3].

Важной проблемой является определение объекта социальной защиты. По результатам социологических опросов видно, что бедными себя считают не только те, кто не имеет достаточных средств для физиологического существования, но и те, кто не приемлет допустимость сколь-нибудь значительного отставания личного уровня жизни от уровня жизни других слоев, соседей и т. д. Многие не имеют привычки соотносить свои потребности с "заработанным" уровнем доходов и со своим, объективно занятым, местом в системе общественного разделения труда, в системе отношений присвоения результатов индивидуального и коллективного труда на основе использования своих способностей, личного имущества в натурально-вещественной и денежной формах.

Следует признать не отвечающей реалиям нашего дня ориентацию политики социальной защиты правительства на малообеспеченные (в физиологическом смысле) слои населения. Речь должна идти о создании многоярусной социальной защиты различных слоев населения с учетом межрасселенческого аспекта внутрирегиональной социальной политики.

Прежде всего, формирующийся рынок труда в условиях резкого падения объема спроса на рабочую силу ставит проблему социальной защиты трудоактивного населения. Главная форма защиты - обеспечение полезной занятости вообще и высокооплачиваемой работой, в частности. Главная задача - установление реальной цены товара - рабочей силы, разработка элементарного рыночного механизма профессионального и территориального движения рабочей силы. Нужен механизм реализации отношений социального партнерства на основе использования принципа трипартизма, отношений между государством, работодателями, работниками в форме генеральных соглашений по социально-экономическим вопросам, отраслевых тарифных соглашений, коллективных договоров. Особое место должно уделяться механизму социального партнерства, где можно использовать принцип тарифной

автономии, т. е. обойтись без жесткого участия в соглашениях представителей государства. Нужен институт посредничества из частных лиц, юридический механизм разрешения противоречий между добровольностью принятия обязательств и реальностью их выполнения в полном объеме при нарастании кризисной ситуации [4].

Нетрадиционный подход должен применяться к решению проблемы социальной защиты лиц, нуждающихся в особой поддержке и защите (женщин, выпускников школ, инвалидов, лиц предпенсионного возраста и других). Учитывая современный уровень благосостояния семей в регионах, специфику производственной деятельности, профессиональную структуру, необходимость реформирования экономики и другие региональные факторы, предполагается, помимо изыскания внутрирегиональных истоков роста социальных выплат (в денежном и натуральном виде), принятие административных мер, стимулирующих занятость неконкурентоспособных категорий населения (квотирование рабочих мест, поощрение предпринимателей, создающих новые рабочие места; стимулирование инвестиционной деятельности в социальной инфраструктуре и т. д.) [5].

Следует понимать, что адресность, конкретность и эффективность использования средств социальной защиты можно обеспечить ранжированием территорий по степени социального благополучия и социальной стабильности, разработкой социально значимых индикаторов с целью определения степени нуждаемости, настоятельности и приоритетности конкретных мер социальной защиты. Это могут быть как традиционные индикаторы (номинальный уровень зарплаты, дохода семьи, число родившихся, умерших на 1000 человек, степень удаленности от центра экономической и культурной жизни), так и новые (сальдо миграции населения и доля в ней высококвалифицированных кадров, удельный вес безработных в трудоспособном населении, реальная зарплата и динамика сбережений, дивидендов, доходов от собственности, предпринимательской деятельности, оценка личного имущества с учетом износа и роста цен, степень обеспеченности жильем, услугами и т. д.).

Для определения возможностей регионов в формировании внебюджетных фондов целесообразно рассчитывать показатель степени обеспеченности жителя региона чистой прибылью, остающейся в распоряжении предприятия данной территории. Если показатель ниже среднего по России, то региону трудно рассчитывать на внутрирегиональные резервы, он является объектом федерального финансирования.

Механизм социальной защиты должен включать социальное партнерство администрации с новыми структурами: негосударственными коммерческими и некоммерческими, благотворительными организациями. Предлагается механизм поддержки этих организаций: режим наибольшего благоприятствования, принцип квалифицированного невмешательства, изменение налоговой и кредитной политики, помощь в решении неотложных проблем (продажа незавершенных объектов, земельных участков, служебных помещений и др.), предоставление информационных услуг.

Особое внимание следует уделить программе поддержки малых предприятий. Очевидно и то, что с одновременным изменением структуры

народнохозяйственного комплекса регионов и характера межрегиональных связей малый бизнес в трансформационных процессах вовлекает в сферу рыночных отношений и большую часть населения как новых субъектов собственности.

Малый и средний бизнес регионов призван не только помочь выходу из нынешней кризисной ситуации. Он в состоянии решать и такие крупные региональные задачи, как общая гармонизация и рационализация общественного производства, формирование новой структурной политики народнохозяйственного комплекса региона, изменение самой сущности монополии на производство товаров и услуг. Однако для того, чтобы малый и средний бизнес мог успешно развиваться и выполнять присущие ему функции, в регионах должны быть, наконец, созданы соответствующие условия [6].

Кроме того, стоит важная задача цивилизованного решения предприятиями региона социальных проблем своих работников. Социальные привилегии членам трудового коллектива устанавливаются за счет искусственного завышения цен на продукты, монопольного диктата на сегментированном рынке, использования не по назначению льготных кредитов и т. д. Необходимо создавать внутрирегиональный механизм взаимной заинтересованности предприятий и администрации региона в развитии социальных объектов региональных воспроизводственных комплексов (например, социально-коммунальные договоры) [7].

При формировании мотивационного механизма развития экономики регионов следует также учитывать ряд факторов, имеющих исключительно важное значение. Один из основных факторов, который касается национальной "стратегии будущего регионов" - это вовлеченность в систему мирохозяйственных связей, что особо важно для социально-экономического развития регионов. Однако отсутствие собственной национальной стратегии вынуждает государство жить и действовать в рамках тех процессов, которые формируются вне границ государства и имеют внешнее происхождение. Вполне понятно, что это связано с местом России на мировых рынках, куда наша страна поставляет сырьевые ресурсы, составляющие до 45 % ее экспорта. Сегодня на долю России приходится 12 % добываемой в мире нефти, 12 % каменного угля, 13 % цветных и редких металлов, 14 % железной руды, 22 % никеля, 26 % алмазов, 38 % природного газа, 55 % апатитов [8].

Строго говоря, России, для того чтобы закрепить свое положение на мировых рынках и активно участвовать в мирохозяйственных связях, следует преодолеть сложившуюся и резко ухудшившуюся структуру экономики и ее экспорта, жесткую привязанность доходов бюджета к уровню цен на энергоресурсы, т. е. стоит исключительно непростая задача - вывести на первый план те отрасли, которые способны создавать высокую добавленную стоимость и активно участвовать в международном разделении труда.

Следующим важным фактором, который имеет принципиальное значение и влияет на макроэкономическую ситуацию в стране и регионах, является выход из системного санкционного кризиса и последовательное реформирование экономики. Вследствие распада единого народнохозяйственного комплекса и разрыва традиционных экономических связей, номенклатурной приватизации и

либерализации хозяйственной деятельности мы получили псевдорыночную систему, в том числе и банковско-торговые структуры, паразитирующие на финансовых спекуляциях, бесконтрольном вывозе сырьевых ресурсов и перекачке капитала за рубеж.

Вполне закономерно, что в сложившейся ситуации остро стоит вопрос о скорейшем возрождении отечественной экономики в новых геополитических условиях при сохранении тех реальных путей решения существующих проблем, которые заявлены правительством в последние годы. Здесь имеется ряд первостепенных задач, на которые следует обратить особое внимание. Одна из главных задач, имеющая сегодня самое важное значение для экономики России, - это оздоровление финансовой системы и приближение ее к реальному сектору экономики.

Очень важно при этом учитывать особенности и специфику финансовых рынков в регионах страны. Сегодня основная часть финансов сосредоточена в Москве и Санкт-Петербурге, а многочисленные филиалы столичных банков, функционирующих в регионах, практически не участвуют в оздоровлении их экономики и укреплении инвестиционной политики. Вторая по важности задача - изменить структуру экономики и ее экспорта. Речь идет о создании такой технико-технологической структуры ключевых отраслей экономики, которая смогла бы обеспечить емкость и платежеспособность внутреннего рынка, полностью использовать экспортный потенциал и противостоять импортной экспансии.

Имеется еще масса других острых проблем в формировании мотивационного механизма экономики регионов. Это и налоговая, и инвестиционная политика, введение ренты на землю и недра и ряд других. Сегодня для устранения сложившихся тенденций, процессов и перевода их в позитивное русло необходимы не только усилия всех ветвей власти, но и мотивация, и консолидация всех прогрессивных сил общества.

Кроме того, в условиях кризисного состояния экономики и использования рыночных методов хозяйствования стоит задача создать такие элементы социальной защиты, как социальное партнерство и социальная защищенность трудоактивного населения и неконкурентоспособных слоев населения, и особенно лиц, нуждающихся в конкретной поддержке государства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Пигу, А. С. Экономическая теория благосостояния / А. С. Пигу. - Т.1-2. - Москва: Прогресс, 1985.

2. Хансен, Э. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен. - Москва: Финансовая академия, 2008. – 466 с.

3. Бильчак, В. С. Социальное развитие и повышение уровня жизни населения / В. С. Бильчак. – Калининград: Изд-во КГУ, 1993.

4. Бильчак, В. С. Социальные проблемы регионального самоуправления и самофинансирования / В. С. Бильчак. – Калининград: Изд-во КГУ, 1990.

5. Бильчак, В. С. Социальная защищенность трудящихся – условия развития творческой личности / В. С. Бильчак. – Калининград: Изд-во КГУ, 1990.

6. Bilczak, W. S. Mały biznes – innowacyjna droga rozwoju / W. S. Bilczak, M. Gornowicz, N. G. Duplenko. - Toruń: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu, 2011.

7. Бильчак, В. С. Трудовая активность и реформы: региональный аспект / В. С. Бильчак. – Санкт-Петербург: Изд-во СПбУЭФ, 1992.

8. Андрианов, В. В. Потенциал экономического возрождения / В. В. Андрианов // Экономист. - 2000. - № 10. - С. 10-16.

УДК 316.344.2

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТРАТИФИКАЦИОННЫХ МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ

В. С. Бильчак, М. В. Бильчак

USE THE STRATIFIKACIONNYH METHODS OF THE STUDY OF THE ECONOMY OF BORDER REGIONS

V. S. Bilchak, M. V. Bilchak

В статье рассматриваются методы стратификации регионального рыночного пространства, а также приводятся разные методики оценки ресурсного потенциала приграничных регионов. Предлагаются критерии и индикаторы, характеризующие потенциал и уровень значения каждой страты.

стратификация, ресурсный потенциал, ресурсная база, инфраструктура, приграничное сотрудничество.

The article discusses methods of stratification regional market space, as well as various methods of resource potential in border regions. Criteria and indicators are proposed, characterizing the potential and level values for each strata.

stratification, resource capacity, resource base, infrastructure, cross-border cooperation.

Методы стратификации активно применялись наукой во второй половине XIX и первой половины XX вв. Наиболее весомый вклад в развитие стратификации внесли видные ученые М. Вебер, П. Сорокин, П. Бурдье, М. Кон, К Дэвис, У. Мур, Т. Парсонс и др. [1, 2, 3]. Очень важной идеей о критериях стратификации были выводы М. Вебера, который выделил три критерия стратификации. Первый критерий определяет классовую принадлежность человека на рынке, где могут улучшаться или ухудшаться его жизненные шансы. Второй критерий касается престижа, уважения, почестей или, точнее, объединяет людей в статусные группы. Эти группы характеризуются определенным образом и стилем жизни, материальными и другими привилегиями. Третий критерий стратификации делит людей на классы, которые осуществляют борьбу за обладание властью, при этом образуя различные политические партии. Это учение М. Вебера получило название в науке как идеи М. Вебера о классах в индустриальном обществе. В дальнейшем теория Вебера получила развитие в структурно-аналитической системе стратификации, которую разрабатывал Т. Парсонс. Однако структурно-аналитическая система

стратификации носила идеалистический характер. Впоследствии Р. Дарендорф и Р. Коллинз дополнили это учение социальным конфликтом.

Важный вклад в становление экономической стратификации внес П. А. Сорокин. В своей работе "Социальная мобильность, ее формы и флуктуации" он обосновывает концепцию социальной мобильности и выделяет два ее типа: горизонтальную и вертикальную мобильность, которые означают социальный подъем и социальный спуск. При этом особое внимание он уделяет вертикальной мобильности, рассматривая ее на примерах развития демократии в обществе, а также общим принципам развития вертикальной интеграции. П. А. Сорокин отмечает, что вертикальная мобильность присутствует в любом обществе. Поскольку между стратами должны существовать "пути", "лестницы" и "лифты", по которым индивид перемещается вверх или вниз из одного слоя в другой, он называет это явление каналами вертикальной циркуляции [3].

Функции социальной циркуляции выполняют различные институты. К этим институтам П. А. Сорокин причисляет армию, церковь, школу, правительственные группы, политические организации и политические партии, профессиональные организации, организации по созданию материальных ценностей и семью. Особое внимание он уделяет проблемам социального тестирования, отбора и распределения индивидов внутри различных социальных страт. По этому поводу он писал: "Как правило, это институты суть те, которые функционируют в качестве каналов вертикальной циркуляции, а именно: семья, армия, церковь, школы, политические, профессиональные организации. Они являют собой не только каналы социальной циркуляции, но в то же самое время и "сито", которое тестирует и просеивает, отбирает и распределяет своих индивидов по различным социальным стратам и позициям" [3, с. 405].

Созданная П. А. Сорокиным теоретическая школа экономической стратификации в 1930 г. получила эмпирическое подтверждение. Американский ученый У. Уорнер провел эмпирические исследования, которые известны как "Социальная стратификация США". Это экспериментальное исследование оказало огромное влияние на оценки и выводы научных методов и научных точек зрения по проблемам стратификации.

Подходы к исследованию экономической стратификации, разработанные П. А. Сорокиным и У. Уорнером, имеют актуальное значение для современной российской науки. Проблемы экономической стратификации населения России исследовались О. А. Александровой, З. Т. Голенковой, Т. И. Заславской, Е. Д. Игитханян, Ю. С. Колесовым, М. А. Можиной, Л. Н. Овчаровой, В. М. Овчиниковой, В. В. Радаевой, Л. С. Ржанициной, Н. М. Римашевской, А. Е. Суриновой, Л. А. Хахулиной.

Не вдаваясь в подробности, отметим, что в выводах российских ученых отмечается характерная черта социальной стратификации. Она тесно связана с работой и средой обитания человека. Рабочее место индивида находится на производстве. Производство замыкается на отрасль. Отрасль расположена и развивается на конкретной территории (регионе). От успешного развития региона зависит благосостояние людей, в том числе распределение доходов и материальных благ. Все эти факторы тесно связаны между собой. Однако в научной литературе до настоящего времени нет конкретных методик, которые

бы позволяли осуществлять конкретные расчеты в рамках приграничной экономики с точки зрения интересов сопредельных регионов. Нами предлагается стратификационный подход, который позволяет во время процесса исследования приграничной ситуации выделить из множества, описываемого комплексными показателями, набор формирующих его страт. Под стратами понимается разделение, расчленение приграничного рыночного пространства на восемь укрупненных блоков или частей. Эта методика важна также для дальнейшего проведения стратификации региональных характеристик, что позволяет исследователю в соответствии с критериями (стратификацией) выделить исключительно необходимые для исследования слои с последующим формированием из них дальнейших интеграционных показателей.

Наиболее важные критерии, выделяемые при стратификационном описании приграничной ситуации: природно-экономические условия; целостность воспроизводственной базы; уровень развития и территориально-отраслевая (структурная) организация производственных сил; степень завершенности производственно-энергетических циклов; производственно-хозяйственная специализация; уровень инфраструктурного обеспечения; торгово-коммерческий потенциал; развитость новых форм хозяйствования.

В данном исследовании по этим восьми стратам приграничного региона предлагаются индикаторы, которые характеризуют потенциал каждого направления. Указывается набор качественных данных, по которым можно проводить практические расчеты. По природно-экономическому ресурсу учитываются: географическое положение с указанием приграничных регионов и отношений с этими субъектами; геологическое строение; разнообразие растительности; природно-климатические условия, где учитывается средняя норма осадков; природно-энергетический потенциал; среднее количество солнечных дней в году; минерально-сырьевые ресурсы; растительные ресурсы; земельные ресурсы; водные ресурсы; животный мир. Все запасы ресурса представляются в абсолютном выражении и в соответствующих единицах измерения.

Целостность воспроизводственной базы приграничного региона рассчитывается по уровню развития: рынка потребительских товаров; рынков средств производства; рынков финансовых ресурсов и рынка трудовых ресурсов.

Уровень развития и территориально-отраслевая (структурная) организация производительных сил приграничного региона оцениваются по уровню производительности труда; задействованию промышленно-производственного персонала; среднегодовой стоимости основных производственных фондов; количеством выбывшего оборудования; количеством введенного нового оборудования; коэффициентом инновационности промышленности приграничных регионов; объемом произведенной в приграничном регионе наукоемкой продукции; общим количеством инновационных предприятий.

Степень завершенности производственно-энергетических циклов оценивается по объему продукции, проходящей в пределах приграничного региона полный производственно-энергетический цикл, и этот объем

удовлетворяет конечное внутреннее и экспортное направление развития или спрос.

Производственная хозяйственная специализация приграничного региона оценивается долей отраслей специализации в структуре ВВП; коэффициентом ввоза и вывоза продукции; коэффициентом товарности регионального производства; индексом экспорта; объемом импорта; количеством промышленных предприятий региона, ориентированных на выпуск экспортной продукции; коэффициентом локализации или специализацией производства.

Уровень инфраструктурного обеспечения в приграничном регионе определяется наличием инфраструктурных подсистем на 1000 организаций в отрасли. Критериями уровня инфраструктурного обеспечения в приграничном регионе являются абсолютные размеры затрат региональных органов власти и промышленно-коммерческих структур на содержание и развитие объектов инфраструктуры. Кроме того, существует методика, которая оценивает этот важный ресурс по укрупненным блокам в процентном отношении на уровнях весьма низком, среднем, высоком и весьма высоком.

На примере эксклавной территории России можно показать оценку инфраструктурного потенциала приграничного региона по методике Министерства экономического развития РФ [4, с. 162]. Инфраструктурный потенциал оценивается на основе балльной оценки, где менее 20 % - это весьма низкий потенциал, от 20,1 до 40,0 % - низкий потенциал, от 40,1 до 60,0 % - средний уровень потенциала, от 60,1 до 80,0 % - высокий потенциал, свыше 80,1 % - весьма высокий потенциал обеспеченности приграничного региона объектами социальной инфраструктуры. Данная методика оценивает здравоохранение, образование, культурно-спортивный комплекс, транспорт и связь, торговлю и ЖКХ.

Калининградская область по потенциалу обеспеченности объектами социальной инфраструктуры имеет следующие показатели:

– здравоохранение – характеризуется низким потенциалом, всего 20,1-40 %;
– образование – 20,1-40,0 %;
– культурно-спортивный комплекс – 20,1-40,0 %;
– торговля – средним уровнем 40,1-60,0 %;
– ЖКХ – высоким уровнем потенциала 60,1-80,0 %,
– транспорт и связь – 60,1-80,0 %.

В целом Калининградская область находится на уровне среднего показателя обеспечения объектами социальной инфраструктуры и занимает 23 место среди 80 субъектов Российской Федерации.

Торгово-коммерческий потенциал (ТКП) приграничного региона оценивается индикаторами, которые указывают на возможность рыночного развития приграничного хозяйства и степень развития институтов и учреждений рыночной инфраструктуры. Это рост (снижение) внутреннего рынка; удельный вес промышленных изделий в общей товарной массе; объем промышленных изделий в приграничном регионе; общий объем всех товаров, производимых в приграничном регионе; валовая производственная мощность; валовое потребление в регионе; объем затрат продукции в отрасли для собственных

нужд; объем товаров, импортируемых в регион; объем резервных и страховых фондов.

На этой конкретной страте можно показать методику расчетов, если [5]:

i – группа товаров, производимых в регионе всеми предприятиями;

j – товары, не производимые в регионе или производимые в незначительных количествах и подлежащие обязательному ввозу;

z – товары, ввозимые в регион в больших количествах вследствие благоприятствующих экономических условий, причем $z^1 = (1...N) = i$; $z^2(N+1...M) = j$;

Q – объем товаров в денежном выражении.

Тогда $ТКП_i$ – один вариант, т. е. торгово-коммерческий потенциал по группе однородных товаров, а $ТКП_{региона}$ – другой вариант. В первом варианте: $ТКП_i$ = (производственные мощности) *i* – (потребление в регионе) *i*.

В другом варианте:

$$ТКП_{рег} = \sum_{i=1}^{N} ТКП_i - \sum_{j=N+1}^{M} Q_j - A,$$

где *A* выступает в виде региональных резервных и страховых фондов. Но и здесь *ТКП* будет неполным, т. к. не учитываются коммерческие ввозы *z* товаров вследствие каких-то особо благоприятствующих условий. Если производить расчеты с коммерческими ввозами, то картина будет следующей:

$$ТКП_{рег} = \sum_{i=1}^{N} ТКП_i - \sum_{j=N+1}^{M} Q_j + \sum_{i=1}^{N} (Q_z - Q_{z1}) + \sum_{j=N+1}^{M} (Q_z - Q_{z2}) - A.$$

Развитость новых форм хозяйствования в приграничном регионе оценивается за счет эффекта от внедрения новых форм хозяйствования в отраслях; прироста оборота кредитно-финансовых ресурсов у новых элементов хозяйствования; оборота кредитно-финансовых ресурсов на начало и окончание исследуемого периода; стоимости капитализации компаний; темпов роста дивидендов в соотношении с темпами роста инфляции и темпа роста эмиссии ценных бумаг.

По каждой из восьми страт, как это показано на примере торгово-коммерческого потенциала, имеются математические модели, а также многофакторные эконометрические модели, которые позволяют проводить конкретные практические расчеты и эксперименты [5, 6, 7].

Приграничные регионы, как правило, относятся к периферийным территориям любого государства. Существуют экономически развитые и отстающие в развитии приграничные регионы. Поиски методик оценки экономики приграничных регионов продолжаются до настоящего времени. Различия в развитии приграничной экономики связаны с размещением производственных и производительных сил, землей, капиталом и ресурсом. При любой оценке делается вывод о ценности или значимости того или иного объекта или процесса.

Для оценки процессов и объектов приграничной экономики используют различные методики и подходы. Например, наиболее признана в мировом масштабе оценка кредитных рейтинговых агентств, таких как Standard & Poor’s,

Fitch Ratings, Moody's. Эти организации оценивают страны и регионы на предмет выполнения своих обязательств в инвестиционной деятельности. Способность выполнять свои обязательства перед инвестором дает оценку инвестиционной привлекательности, что для приграничных регионов имеет огромное значение.

Следующая методика, представляющая интерес для приграничного сотрудничества и оценки интеллектуального потенциала, предложена группой экспертов Всемирного банка. В ее основе заложены расчеты по "Методологии оценки знаний", которые включают 109 структурных показателей, объединенных в четыре группы: индекс экономического и институционального режима; индекс образования; индекс инноваций; индекс информационных и коммуникационных технологий (ИТК) [8].

Очень интересной представляется отечественная методика рейтингового агентства "Эксперт". Например, по инвестиционному потенциалу регионов эксперт исследует девять направлений: производственный; трудовой; потребительский; инфраструктурный; природно-ресурсный; институциональный; инновационный; финансовый; туристический [9]. В последние годы в эмпирических исследованиях часто используется методика, предложенная учеными Института экономики Российской академии наук, которые установили десять факторов, прямо или косвенно влияющих на инвестиционную привлекательность регионов. Выделяются следующие факторы:

- природно-ресурсный;
- демографический;
- экономический;
- уровень экономического развития;
- экономическая активность;
- уровень жизни населения;
- состояние региональных финансов;
- экономические реформы;
- политическая активность избирателей;
- устойчивость и влиятельность региональных структур.

Исследования по проблематике ресурсного потенциала регионов проводятся многими российскими учеными, представляют огромный интерес и являются привлекательными.

Очень интересной представляется методика измерения эффективного использования ресурсов региона, инвестиционной активности и уровня жизни населения. Предлагается набор индикаторов по каждому из этих трех направлений. Например, индикаторами по эффективному использованию ресурсов региона предлагаются следующие единицы измерения: объем продукции промышленности на душу населения региона; годовой темп изменения объема валового внутреннего продукта, исходя из объемов в сопоставимых ценах; объем розничного товарооборота на душу населения; превышение экспорта из региона над импортом на душу населения; объем природных запасов углеводородов; объем природных запасов ресурсов, кроме

углеводородных; балльная оценка, основанная на объективных природно-географических признаках, связанная с внешнеторговым оборотом.

После этого определяется индекс эффективности использования ресурсов по следующей функции [10, с. 49]:

$$K_{эpi} = \frac{\left(\sum Kcn_{ij} \times m_j\right)}{\sum m_j},$$

где Kcn_{ij} – индекс j-го показателя конкурентоспособности по i-му региону; m_j – весовое значение j-го показателя конкурентоспособности.

$$\text{Или } K_{эpi} = \frac{\left(\sum Kcn_{ij}\right)}{Kpr_i}, \text{ если } m_{ij} = 1,$$

где Kpr_i – количество природных ресурсов, кроме углеводородных, i-го региона.

Таким образом, исследование потенциала приграничных регионов по приведенным методикам имеет большое значение в современных условиях и подтверждает возможность дополнения этих методик новыми подходами, которые смогут отвечать изменившимся геополитическим условиям в приграничных процессах.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Вебер, М. Класс, статус и партия / М. Вебер // Социальная стратификация: сб. статей. – Вып. 1. – Москва: Ин-т народнохоз. прогнозирования РАН, 1992. – С. 19-38.

2. Вебер, М. Основные понятия стратификации / М. Вебер // СОЦИС. – 1994. - № 5. – С. 169-183.

3. Сорокин, П. А. Человек. Цивилизация. Общество / П. А. Сорокин; под общ. ред. А. Ю. Согомонова /пер. с англ. – Москва: Политиздат, 1992. - 543 с.

4. Корнеева, А. С. Оценка социально-инфраструктурного потенциала регионов России / А. С. Корнеева // Вестник НГУ. Сер.: Социально-экономические науки. - 2011. – Т. 11, вып. 3. - С. 156-166.

5. Бильчак В. С. Региональная экономика / В. С. Бильчак, В. Ф. Захаров; под ред. В. С. Бильчака. – Калининград: Янтар. сказ, 1998.

6. Бильчак, В. С. Приграничная экономика / В. С. Бильчак. – Калининград: Изд-во КГУ, 2001.

7. Bilchak, V. Stratification approach to research border economy / V. Bilchak, M. Bilchak // Olsztyn Economic Journal. - 2014. - Nr 9 (4). - P. 305-320.

8. Официальный сайт Всемирного банка http://www.worldbank.org/kam

9. Официальный сайт рейтингового агентства "Эксперт РА" http://raexpert.ru/ratings/regions

10. Дохолян, С. В. Методические подходы к оценке и анализу конкурентоспособности региона / С. В. Дохолян, В. З. Петросянц, А. М. Садыкова // Вопросы структуризации экономики. - 2009. - № 1. - С. 46-50.

УДК 336.531.2:639.2

ЦЕЛЕВОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ РЫБОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

В. А. Волкогон, В. И. Кузин

TARGET PROGRAMMING AND INVESTMENTS IN FIXED ASSETS FISHING COMPLEX

V. A. Volkogon, V. I. Kuzin

В статье рассматриваются вопросы инвестиций в рыбохозяйственный комплекс России и программно-целевые методы управления инвестициями. Дается оценка эффективности инвестиций в рыболовство и рыбоводство с точки зрения частного показателя объема вылова рыбы в море. Обсуждаются особенности государственной программы развития рыбохозяйственного комплекса и роль органов власти в формировании и реализации целевых программ

инвестиции, рыбохозяйственный комплекс, программно-целевой метод, государственная программа, целевая программа.

The article deals with the investment in the fishing industry of Russia and the program-targeted investment management techniques. The estimation of efficiency of investments in the fishing and fish farming in terms of the private index of catch of fish in the sea. The peculiarities of the state program of development of the fishery sector and the role of government in the formulation and implementation of targeted programs

investments, fishing industry, the program-target method, the state program, target program.

Современная ситуация в рыбопромышленном комплексе Российской Федерации определяется целым рядом внешних по отношению к отрасли факторов. Среди них следует выделить два, непосредственно связанных с организацией управления комплексом.

В рамках реализации защитных мер значительно сократились импортные поставки рыбного сырья на рыбоперерабатывающие предприятия. Изменение внешнеторгового регулирования привело к корректировке логистики поставок рыбного сырья и изменению структуры производимой продукции. С одной стороны, это создало ряд затруднений для предприятий с устоявшейся технологией и привязкой к зарубежным источникам сырья, а, с другой стороны, сформировало условия для внедрения продуктовых, маркетинговых и организационных инноваций.

Вторым фактором является затруднение доступа к инвестиционным ресурсам предприятий отрасли, что обусловлено не только санкциями в отношении России, введенными рядом стран, но и последствиями финансового кризиса 2008-2010 годов.

На рис. 1 приведена динамика инвестиций в основной капитал по виду деятельности "Рыболовство и рыбоводство" за период с 2008 по 2015 год [1, 2]. Видно, что общий объем инвестиций в текущих ценах в рыбопромышленный комплекс после снижения в 2009 году, обусловленного мировым финансовым кризисом, до величины 4,6 млрд. руб. вырос в 2013 году до 14,3 млрд. руб. Послекризисный рост за четыре года составил 3,1 раза. Однако после 2013 года

наметилось снижение инвестиций до объема 11,4 млрд. руб. в 2015 году, т. е. за два года оно составило 20 % к уровню 2013 года.

Чтобы исключить влияние изменения стоимости денег, нами были проведены расчеты инвестиций в рыболовство и рыбоводство в ценах 2008 года. Для пересчета использован индекс-дефлятор для инвестиций, утвержденный в составе сценарных условий, основных параметров прогноза социально-экономического развития Российской Федерации и предельных уровней цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов. Как видно из рис. 1, несмотря на некоторое изменение значений инвестиций тенденция, характерная для динамики инвестиций, в текущих ценах осталась таковой и для инвестиций в ценах 2008 года. Только рост инвестиций в постоянных ценах 2008 года за период с 2009 по 2013 год составил 2,3 раза, а снижение в 2015 году по отношению к 2013 году - 33 %.

Рис. 1. Инвестиции в основной капитал рыболовства и рыбоводства в Российской Федерации в ценах 2008 года, млрд. руб.

Fig. 1. Investments in fixed capital of fishing and fish farming in the Russian Federation in 2008 prices, billion. rub.

При этом необходимо учитывать, что, кроме инвестиций в рыболовство и рыбоводство, осуществляются инвестиции, направленные на охрану и рациональное использование водных ресурсов [1]. При этом, по данным органов статистики, объем таких инвестиций значительно превышает объем инвестиций в рыболовство и рыбоводство. Так, в 2008 году объем инвестиций на эти цели составил 45,7 млрд. руб., что в 9,14 раза больше объема инвестиций в рыболовство и рыбоводство за этот же период. В 2014 году инвестиции на охрану и рациональное использование водных ресурсов составили 76,3 млрд. руб., что в 6 раз больше инвестиций в рыболовство и рыбоводство (рис. 2).

Влияние инвестиций на охрану и рациональное использование водных ресурсов на рыболовство и рыбоводство является косвенным и требует отдельного изучения. При этом следует признать, что рациональное использование водных ресурсов позволяет повысить эффективность рыбопромышленной деятельности.

Рис.2. Инвестиции в основной капитал рыболовства и рыбоводства в Российской Федерации в текущих ценах, млрд. руб.

Fig. 2. Investments in fixed capital of fishing and fish farming in the Russian Federation, at current prices, billion. rub.

Оценка эффективности инвестиционной деятельности может проводиться по различным методикам. В рамках этого исследования мы рассматриваем народнохозяйственный эффект от инвестиций в рыбопромышленный комплекс. В качестве показателя, характеризующего эффективность инвестиционной деятельности, был выбран объем вылова рыбы в море. В качестве источника информации по этому показателю использованы данные, опубликованные Всемирной продовольственной организацией [3, 4].

Показатель вылова рыбы в море выбран для оценки эффективности инвестиций в основной капитал по виду экономической деятельности "Рыболовство и рыбоводство" потому, что такой способ добычи рыбных ресурсов является капиталоемким и требует развития рыболовного флота, а также береговой инфраструктуры. Специалисты в своих работах остро ставили проблему состояния и развития рыболовного флота страны [5-8]. Кроме того, инвестиционная деятельность большинства рыбодобывающих предприятий связана с вложениями во флот и инфраструктуру по его обслуживанию.

Применение иных показателей, например показателей производства рыбной продукции, не может адекватно отражать результаты инвестиционной политики, поскольку на этот показатель серьезное влияние оказывают другие факторы [6, 9], в частности, структура поставок рыбного сырья. Поэтому оценка эффективности инвестиционной деятельности должна проводиться на основании показателей, не имеющих значительной связи с факторами, не обусловленными инвестиционной активностью.

Как видно из рис. 3, вылов рыбы в море Российской Федерацией вырос с 2003 года на 30 % и в период с 2011 по 2014 год оставался стабильным, около 4 млн. тонн рыбы в год. Исходя из этого показателя можно признать, что инвестиционная политика в сфере рыболовства является достаточно эффективной.

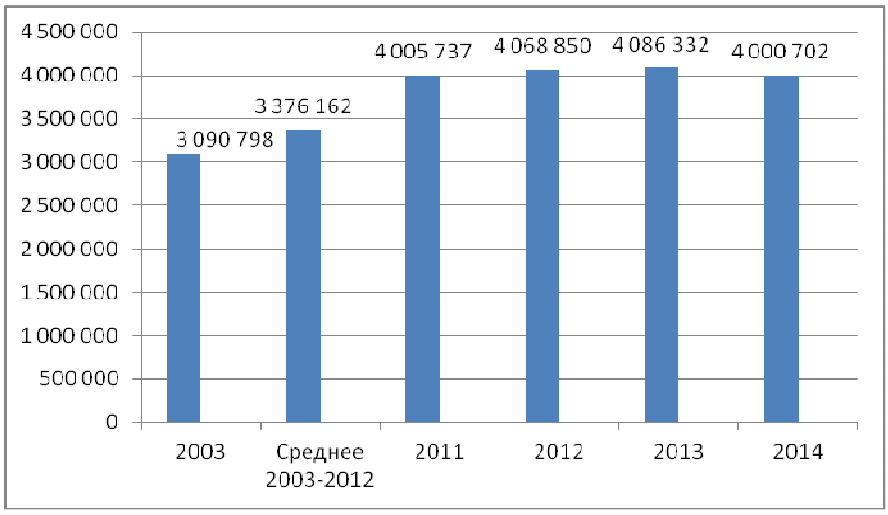

Рис. 3 Вылов рыбы в море Российской Федерацией (Данные Всемирной продовольственной организации), тонн

Fig.3 Catch fish in the sea of the Russian Federation (the data of the FAO), tons

Существенное значение имеет структура инвестиций по источникам финансирования [1]. Анализ показывает, что при примерно одинаковом объеме инвестиций в основной капитал в текущих ценах в 2012 и 2014 годах (12,2 и 12,7 млрд. руб. соответственно) изменилась структура источников финансирования инвестиций, как это приведено на рис. 4 и 5. В период с 2012 по 2014 год доля собственных средств в инвестициях снизилась на 3,57 процентных пункта, с 72,69 до 69,12 %. Доля средств федерального бюджета снизилась на 6,5 процентных пункта, с 8,22 до 1,72 %, а доля средств бюджетов субъектов РФ - с 0,5 % до уровня потери значимости - 0,002 %. При этом зафиксировано увеличение доли привлеченных средств, которая выросла на 10,28 процентных пункта, с 18,58 до 29,16 %. Это произошло в условиях снижения доступности кредитных ресурсов.

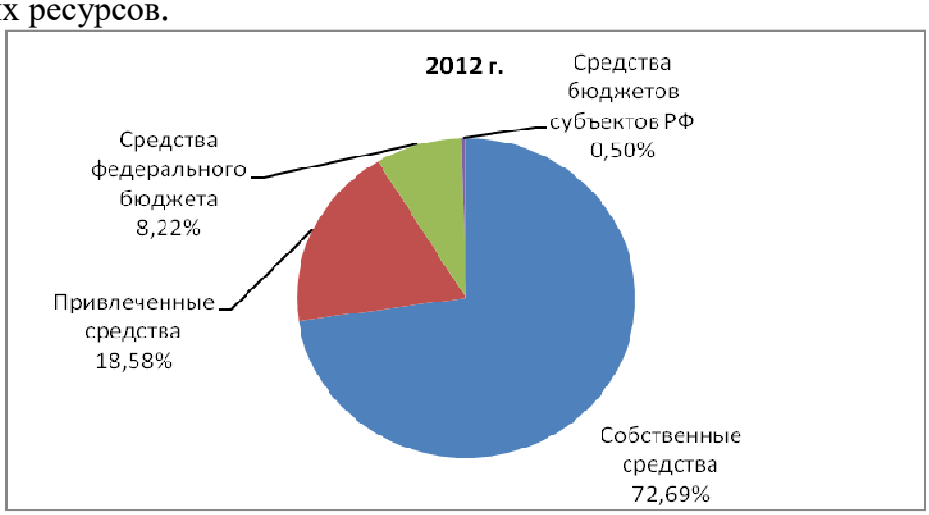

Рис.4. Инвестиции в основной капитал рыболовства и рыбоводства по источникам финансирования в 2012 году, %

Fig. 4. Investments in fixed capital of fishing and fish farming sources of funding in 2012, %

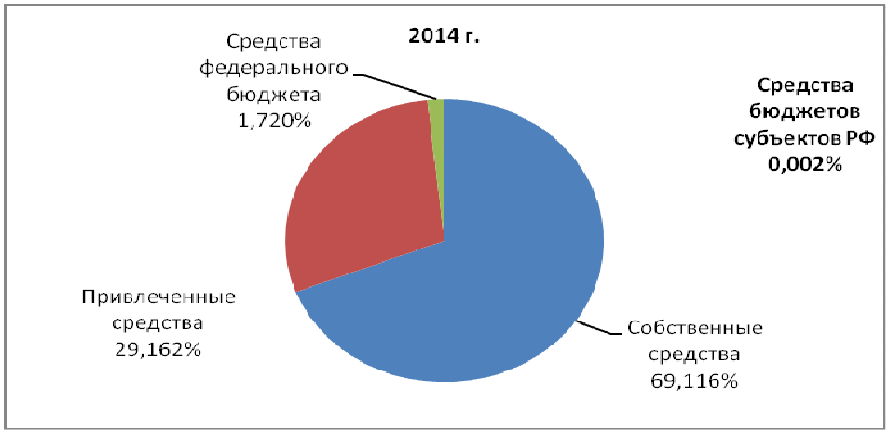

Рис.5. Инвестиции в основной капитал рыболовства и рыбоводства по источникам финансирования в 2014 году, %

Fig. 5. Investments in fixed capital of fishing and fish farming sources of funding in 2014, %

При этом невысокая доля бюджетного финансирования не снижает роли государства в развитии рыбохозяйственной отрасли. Вылов рыбы является регулируемой деятельностью, осуществляемой в рамках государственного квотирования. Политика в сфере развития отрасли определена в рамках государственной программы "Развитие рыбохозяйственного комплекса", утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 314 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса" (в редакции Постановления Правительства Российской Федерации от 18 декабря 2014 г. № 1416 "О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса"). Эта программа формулирует основные цели и задачи развития комплекса и предусматривает выделение в период с 2013 по 2020 год финансирования из федерального бюджета в объеме 92,4 млрд. руб.

Цели государственной программы включают [10]:

– обеспечение перехода от экспортно-сырьевого типа к инновационному типу развития на основе сохранения, воспроизводства, рационального использования водных биологических ресурсов, внедрения новых технологий, развития импортозамещающих подотраслей;

– обеспечение удельного веса отечественной рыбной продукции в параметрах, заданных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120;

– обеспечение конкурентоспособности российской рыбной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Для достижения целей поставлены следующие задачи:

– создание условий для повышения эффективности добычи (вылова) водных биологических ресурсов, в том числе для обеспечения интересов Российской Федерации в области рыболовства на международном уровне;

– восстановление и сохранение ресурсно-сырьевой базы рыболовства, в том числе путем искусственного воспроизводства водных биологических ресурсов и стимулирования развития аквакультуры;

– расширение проведения научных исследований и разработок, в том числе экосистемных, развитие научно-технического потенциала рыбохозяйственного комплекса;

– формирование условий для обеспечения законного и безопасного промысла водных биологических ресурсов;

– стимулирование модернизации основных производственных фондов в рыбохозяйственном комплексе;

– совершенствование управления реализацией Программы;

– инфраструктурное обеспечение инновационного развития рыбохозяйственного комплекса;

– восстановление и сохранение ресурсно-сырьевой базы осетровых видов рыб.

Для государственных программ характерна высокая степень интеграции мероприятий и исполнителей, которая оказывает значительное влияние на хозяйственные связи и проявляется в некоторых общих моментах [11, 12].

Во-первых, в рамках программы обеспечивается строгая субординация целей и задач. При этом большинство промежуточных целевых показателей носит ясно выраженный служебный характер.

Во-вторых, достигается полная интеграция видов деятельности и организаций, участвующих в реализации мероприятий программ на всех этапах программного управления, от разработки программы до окончательной ее реализации.

В-третьих, достигается временное организационное единство участников мероприятий программы, даже если они принадлежат к разным организациям.

В-четвертых, государственные программы направлены на достижение народнохозяйственных целей. Локальные цели конкретных организаций, как правило, не учитываются.

В-пятых, имеется общий подход к реализации всех мероприятий государственной программы и их высокая концентрация на достижение целей.

В-шестых, государственная программа, с одной стороны, имеет отдельную строку в бюджете, а, с другой стороны, является элементом программного бюджета, концентрируя в себе специфические цели бюджета, ориентированного на результат. Это делает ее эффективным элементом государственного управления соответствующим видом экономической деятельности.

В-седьмых, государственная программа закрепляет за определенным органом государственной власти роль ответственного руководителя. При этом принимать участие в реализации мероприятий программы могут организации различных организационно-правовых форм.

У целевых программ и проектов гибкость выше, чем у государственных программ. Цели таких проектов и программ могут лежать в области частных интересов. При этом роль государственной программы как инструмента

отраслевой политики будет иметь значение и для специфических проектов и программ.

Все это делает государственные программы эффективным инструментом управления в соответствующем виде экономической деятельности. Имитационное моделирование на основе балансового метода показывает возможность многовариантных результатов реализации программы, в зависимости не только от объемов бюджетного финансирования, но и объемов инвестирования в рыбохозяйственную деятельность хозяйствующих субъектов. Однако увеличение количества показателей моделирования позволяет учесть большее количество факторов, затрудняя при этом выявление причинно-следственных связей.

Исследования показывают [13], что не все частные цели могут достигаться в рамках реализации государственной программы. Это создает предпосылки для разработки и реализации проектов и программ, которые, хотя и имеют ярко выраженную отраслевую специфику и соответствуют основным направлениям государственной политики, но направлены на достижение частных целей, являющихся актуальными для конкретного региона, хозяйствующего субъекта или группы хозяйствующих субъектов. В рамках таких программ можно осуществлять локальную оптимизацию по специфической целевой функции, которая является характерной для локальных условий.

При этом возрастает роль отраслевого органа управления в области рыбного хозяйства. Это обусловлено необходимостью координации проектов и программ, не входящих в государственную программу развития рыбохозяйственного комплекса. Координация подразумевает обеспечение наиболее рациональных пропорций развития отрасли. Такая оптимизация может осуществляться с точки зрения эффективности использования инвестиционных и других ресурсов, отдачи от предприятий рыбохозяйственного комплекса в бюджетную систему, роста объема рыбохозяйственного производства, повышения финансовых результатов деятельности предприятий комплекса, повышения удовлетворенности населения в объеме и качестве продукции рыбохозяйственного комплекса и с других позиций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Инвестиции в России. 2015: стат.сб./ Росстат. - Москва, 2015. – 190 с.
2. Статистическое обозрение № 2 (97), 2016.
3. The State of World Fisheries and Aquaculture Opportunities and challenges/ Food and agriculture organization of the united nations. - Rome, 2014.
4. The State of World Fisheries and Aquaculture Contributing to food security and nutrition for all / Food and agriculture organization of the united nations. – Rome, 2016. - 200 p.
5. Храпов, В. Е. Современное состояние рыбопромыслового флота России: проблемы и перспективы / / В. Е. Храпов // Вестник МГТУ. – 2010. – Т. 13, № 1. – С. 154-157.
6. Мнацаканян, А. Г. Инвестиционные ресурсы рыбохозяйственного комплекса (на примере рыбохозяйственного комплекса Калининградской области): монография / А. Г. Мнацаканян, А. В. Корякина, В. А. Теплицкий /

под общ ред. В. А. Теплицкого. - Калининград: Изд-во ФГБОУ ВПО "КГТУ", 2014. - 98 с.

7. Теплицкий, В. А. Современное состояние производства в рыбохозяйственном комплексе Калининградской области / В. А. Теплицкий, А. В. Корякина // Балтийский экономический журнал. – 2015. - № 1(15). – С. 106-126.

8. Теплицкий, В. А. Основные пути развития рыбохозяйственного комплекса России и Калининградской области // В. А. Теплицкий, А. Г. Мнацаканян, А. В. Карякина // Балтийский экономический журнал. – 2015. - № 1(13). – С. 147-154.

9. Кузин, В. И. Анализ показателей (индикаторов) эффективности реализации государственных программ Калининградской области / В. И. Кузин// Балтийский экономический журнал. – 2015. - № 2(14). – С. 23-30.

10. Сергеев, Л. И. Совершенствование программного развития регионального рыбохозяйственного комплекса / Л. И. Сергеев// Рыбное хозяйство. - 2016. - № 2.

11. Волкогон, В. А. Программно-целевые воспроизводственные пропорции развития рыбохозяйственного комплекса страны / В. А. Волкогон, Л. И. Сергеев // Рыбное хозяйство. - 2016. - № 3. - С.16-22.

12. Кузин, В. И. Программные подходы к финансированию инновационного развития рыбохозяйственного комплекса / В. И. Кузин // Проблемы, возможности, перспективы развития экономики, управления, торгового дела: Шестые Ходыревские чтения: сб. матер. Всерос. науч.-практ. конф. Курск, 4 декабря 2015 г. / под ред. докт. экон. наук, проф. В. Н. Ходыревской. – Курск: Курск. гос. ун-т, 2015. - С. 175-178.

13. Волкогон, В. А. Обобщение балансовых пропорций формирования и использования ресурсов рыбохозяйственного комплекса страны / В. А. Волкогон, Л. И. Сергеев // Рыбное хозяйство. – 2016. - № 5. - С. 4-13.

УДК 656.078.13:336.777.7

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАВНОВЕСНОЙ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЛЯ ВЫБОРА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКЕ

А. В. Голубев, Г. Н. Голубева

USE OF INDIFFERENT DISCOUNT RATE IN TRANSPORT LOGISTIC WITHIN ASSETS CHOICE PROCESS

A. V. Golubev, G. N. Golubeva

Материал посвящен вопросам использования равновесной ставки дисконтирования в процессе выбора транспортных средств. В основе расчетов лежит метод определения эквивалентных приведенных расходов. К приведенным расходам отнесены стоимость приобретения транспортных средств, текущие расходы на ГСМ, ремонт, техническое обслуживание, заработная плата и т. п. Полученная величина приведенных расходов делится на соответствующий фактор аннуитета. В результате выясняется, при какой ставке дисконтирования эквивалентные приведенные расходы у альтернативных вариантов становятся

равными друг другу. Данная величина названа равновесной ставкой дисконтирования. Ее размер может быть выше или ниже требуемой нормы доходности, что будет говорить о предпочтительности того или другого транспортного средства с точки зрения экономической эффективности.

выбор транспортных средств, эквивалентные приведенные затраты, равновесная ставка дисконтирования.

The article deals with the use of indifferent discount rate within the choice of vehicles. The calculation is based on the method of determining the equivalent present value of expenses. Cost of vehicles acquisition, running costs for fuel, repairs, maintenance, salaries, etc. are accounted as present value of expenses. The result is divided on the appropriate annuity factor. Certain discount rate makes different alternatives equivalent present values of expenses equal to each other. This value is called the indifferent discount rate. Its size may be higher or lower than the required rate of return that would makes one or the other vehicle preferable from economic efficiency point of view.

choosing vehicles, equivalent present value of expenses, indifferent discount rate.

Значение транспортной логистики в современном мире постоянно возрастает в силу специализации стран, регионов и районов, с одной стороны, и усиления экономических интеграционных процессов, с другой. Любая логистическая стратегия, связывающая размещение районов производства и потребления, не может обойтись без транспортной инфраструктуры [1, с. 569]. По этой причине решение о выборе технологии и средств транспортировки является крайне важным.

На выбор оказывает влияние большое количество факторов. Их подробному рассмотрению уделяется внимание многих ученых (напр. см. [2, с. 88]). Не подвергая сомнению значимость таких критериев решения, как скорость, надежность, безопасность и т. п., хотелось бы более подробно рассмотреть этот вопрос с финансово-экономической точки зрения. После определения стратегии построения логистической цепочки наступает время выбора конкретных активов для ее реализации. В этом случае компания должна принять решение, какой актив, т. е. транспортное средство, будет более выгодным в процессе эксплуатации. В целом, эта задача должна включать в себя не только вопрос о выборе актива для приобретения, но и рассмотрение возможности использования арендованных средств. Примеры такой постановки вопроса правомерно рассматриваются в научной литературе [3, с.199]. В рамках нашей статьи вопрос об аренде специально рассмотрен не будет, однако в принципе предлагаемая модель позволяет решить и его.

С этой целью представляется необходимым сформировать набор факторов, которые оказывают влияние на указанный выше аспект проблемы, имея в виду возможность включить эти факторы в теоретическую модель для изучения. К этим факторам можно отнести стоимость приобретения, срок полезного использования, текущие расходы (ГСМ, ремонт, техническое обслуживание, заработная плата, страховка и т. п.) и динамику этих расходов. На первый взгляд, способы оплаты и финансирования приобретения также являются существенными с финансово-экономической точки зрения, что отражено в работах некоторых авторов [4, с. 116]. Однако ни один актив не меняет своих свойств под влиянием указанных условий, и в большинстве

случаев к любому из них эти условия могут быть применены. Следовательно, способы оплаты и финансирования можно рассматривать как отдельный этап принятия решения вне зависимости от выбранного актива, если только на практике нет неразрывной связи между активом и способом оплаты и финансирования (программы продвижения и поддержки со стороны государства и производителей). Этот случай требует специального рассмотрения.

Для детального изучения этого вопроса можно использовать методологию эквивалентных одинаковому периоду приведенных затрат, которая хорошо подходит для сравнения активов с разными сроками полезного использования. С другой стороны, можно применить равновесную ставку дисконтирования для снижения субъективности в принятии решения. Технология такого рода расчетов была подробно изложена ранее [5]. В кратком изложении достаточно сказать, что величины эквивалентных приведенных затрат (при неизменности основных факторов, упомянутых выше) по различным альтернативам зависят от размера ставки дисконтирования. Размер ставки дисконтирования зачастую является дискуссионным вопросом, особенно если это затрагивает противоречия в интересах [6, с. 12]. Нахождение такой величины этой ставки, при которой альтернативы будут одинаково привлекательны, позволяет судить о возможности преимущества одной альтернативы перед другой. Для простоты можно считать приведенные эквивалентные затраты эквивалентными одному году (если необходимо, методика будет работать и с другими сроками). При этом эквивалентные приведенные затраты рассчитываются как сумма эквивалентных приведенных затрат на приобретение актива и текущих затрат.

$$PVEэкв = PVEэп + ТЗ, \quad (1)$$

где $PVEэкв$ – эквивалентные приведенные затраты по альтернативному варианту;

$PVEэп$ – эквивалентные приведенные затраты по приобретению транспортного средства;

$ТЗ$ – текущие затраты за период.

При этом эквивалентные приведенные затраты по приобретению транспортного средства можно рассчитать, приведя их к расходам за один год, разделив на фактор аннуитета.

$$PVEэп = Ц/AF(r; n), \quad (2)$$

где $Ц$ – стоимость приобретения транспортного средства;

$AF(r; n)$ – фактор аннуитета при ставке дисконтирования r и сроке полезного использования транспортного средства n лет.

В применении к транспортной логистике этот подход будет выглядеть яснее, если рассмотреть его на условном примере. Выстраиваемая модель позволит применить ее на конкретных примерах и выяснить степень влияния основных факторов на принимаемое решение.

Предположим наличие двух альтернативных вариантов транспортных средств, которые могут выполнить одинаковую работу по перевозке грузов (вариант А и вариант В). Различия в объемах загрузки можно нивелировать с помощью увеличения затрат на приобретение, предполагая, что дискретность сгладится при использовании нескольких единиц транспорта (несколько маленьких машин выполняют работу одной большой машины). Предположим

также, что стоимость приобретения (инвестиции) варианта А - 1000 денежных единиц, а текущие расходы равны 100 денежным единицам в год. Если при прочих равных условиях вариант В, например, на 30 % дороже варианта А (при этом текущие расходы также равны 100 денежным единицам), никакая ставка дисконтирования не сделает его привлекательнее варианта А. Это можно увидеть на рис. 1.

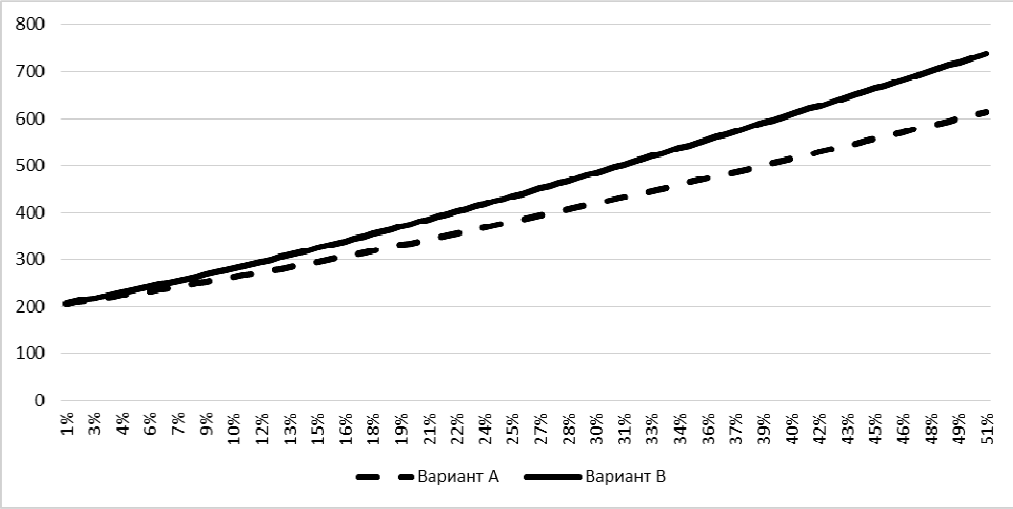

Рис. 1. Зависимость эквивалентных приведенных затрат по вариантам, если вариант В дороже варианта А на 30 %

Figure. 1. The dependence of equivalent cost shown on options B if the option in the more expensive option A at 30%

Ситуация существенно изменится, если более высокая цена варианта В будет сопровождаться более длительным сроком службы (следующий фактор). Модель расчетов показывает, что до тех пор, пока разница в сроках службы не будет пропорциональна разнице в цене, ситуация с предпочтением варианта А не изменится. Но как только разница в цене в 30 % будет сопровождаться разницей в сроке службы в 30 % (вариант В служит дольше), варианты становятся одинаково привлекательными. Больший разрыв в сроке службы приводит к предпочтению варианта В при низких значениях ставок дисконтирования, что демонстрирует рис. 2.

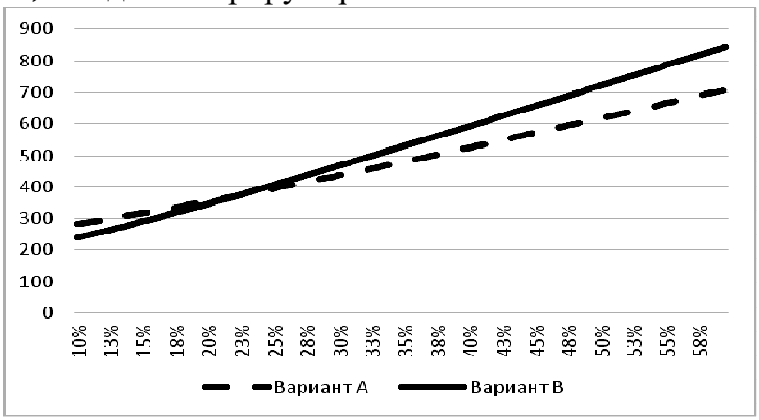

Рис. 2. Зависимость эквивалентных приведенных затрат по вариантам, если вариант В дороже варианта А на 30 % и срок его службы продолжительнее варианта А на 60 %

Figure. 2. Dependence of equivalent cost shown on options B if the option in the more expensive option A, and at 30% and lifespan longer version A on 60%

Из рис. 2 видно, что пока ставка дисконтирования не превысит 9 %, вариант В будет предпочтительнее варианта А. Смысл построенной модели и полученного результата состоит в том, чтобы примерно сравнить требуемую компанией норму доходности на инвестиции (ставку дисконтирования) с рассчитанной равновесной ставкой дисконтирования. Очевидно, что в настоящих условиях 9 % доходности на инвестиции недостаточно, чтобы покрыть временную стоимость денег и риски. Реальная ставка дисконтирования наверняка выше равновесной, равной 9 %. Поэтому в ситуации, когда вариант В дороже варианта А на 30 %, а служит дольше на 60 %, сравнение равновесной ставки дисконтирования с примерной реальной говорит в пользу варианта А (мы намеренно не указываем количественный размер реальной ставки дисконтирования, так как она отличается по отраслям, размерам предприятий и сложившимся уровням доходности и риска, тем не менее 9 % доходности вряд ли удовлетворят предпринимателя из реального сектора экономики).

Рассмотрим другой фактор модели – текущие расходы. Ранее мы предполагали равенство вариантов (100 д. е. в год). Безусловно, такой подход является серьезным упрощением. На практике данная величина зависит от множества факторов, описывающих характер эксплуатации [7, с. 30]. Более дорогое транспортное средство должно обеспечивать не только увеличение срока службы, но и экономию на ГСМ, текущем ремонте и пр. Предположим, что вариант В обеспечивает величину текущих расходов на 30 % меньше, чем вариант А. В этом случае равновесная ставка дисконтирования сдвинется к 18 %, т. е. вариант В будет предпочтительным, пока реальная ставка дисконтирования не достигнет этого значения. Результат продемонстрирован на рис. 3.

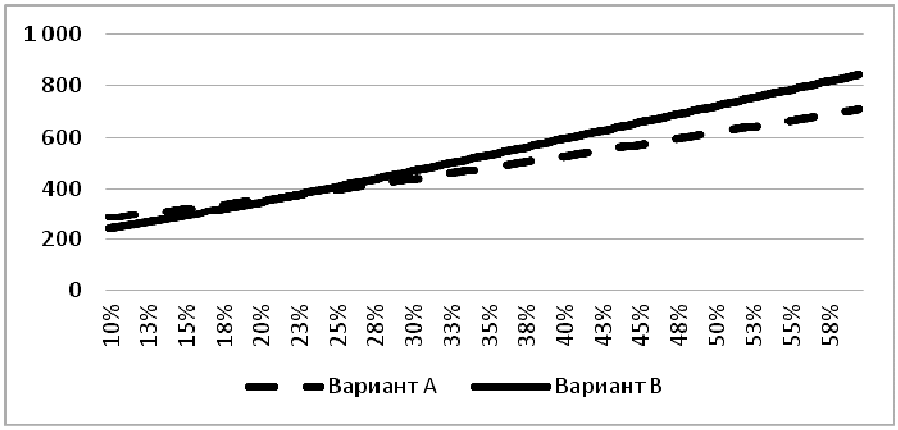

Рис. 3. Зависимость эквивалентных приведенных затрат по вариантам, если вариант В дороже варианта А на 30 %, его срок службы продолжительнее варианта А на 60 % и текущие затраты меньше аналогичных у варианта А на 30 %

Figure. 3. Dependence of equivalent cost shown on options if the option B in the more expensive option A on 30% of its lifetime longer version A on 60% and operating costs less similar at 30% on A

Интересно, что довольно серьезное влияние на результат оказывает сам размер текущих расходов. Ранее предполагалось, что текущие расходы составляют 10 % от стоимости приобретения. Если это отношение вырастет до 20 % (текущие расходы у варианта А будут равны 200 д. е. при стоимости приобретения 1000 д. е.), равновесная ставка дисконтирования сдвинется к 27 %.

Это означает, что более дорогой, продолжительный по сроку и экономичный вариант В становится привлекательным в большем количестве случаев, по крайней мере, до тех пор, пока ставка дисконтирования не превысит 27 %.

До сих пор мы предполагали равномерность текущих затрат во времени. Это значит, что 100 д. е. в год у варианта А и 70 д. е. в год у варианта В будут неизменными в течение всего срока службы. Однако особенностью использования транспортных средств является нарастание текущих затрат на ремонт и текущее обслуживание по мере физического износа. Учесть влияние этого фактора в расчетах можно применением возрастающего аннуитета к величине ежегодных расходов с дальнейшим "выравниванием" расходов и приведением их к эквивалентной растущей одинаковой величине в год. Для этого сначала определяется общая приведенная стоимость величины всех текущих расходов за весь срок службы оборудования – размер текущих расходов первого года умножается на фактор возрастающего аннуитета.

$$PVEтз = ТЗ \cdot AFрост(r;\ n;\ g), \qquad (3)$$

где $PVEтз$ – приведенная стоимость всех текущих затрат по одному из вариантов;

$ТЗ$ – текущие затраты первого года (равны аналогичным из формулы (1);

$AFрост(r;\ n;\ g)$ – фактор возрастающего аннуитета с продолжительностью n, ставкой дисконтирования r и темпом роста g за период (в нашем случае – один год).

Формула последнего в расчетах была использована в следующем виде:

$$AFрост(r;\ n;\ g) = 1/(r\text{-}g) - (1+g)^n/((r\text{-}g)\cdot(1+r)^n), \qquad (4)$$

Полученная величина приведенных расходов делится на фактор аннуитета, как в формуле (2).

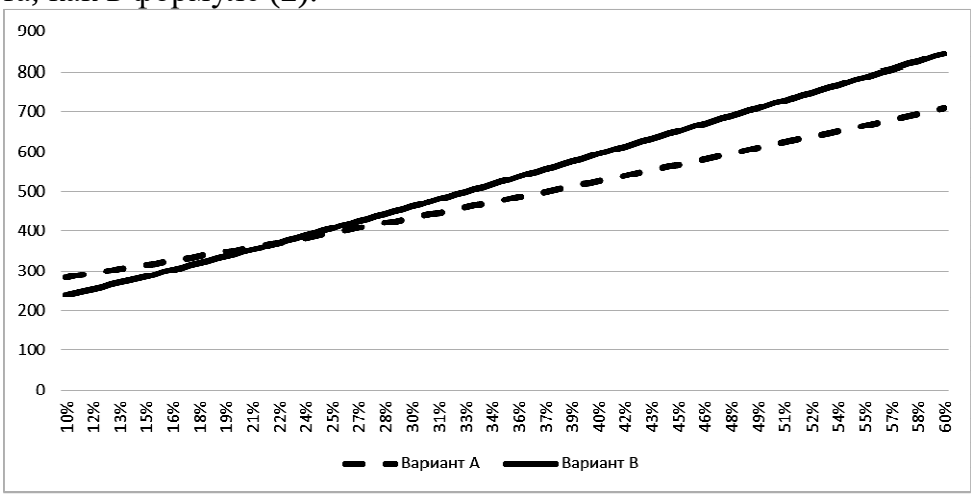

Рис. 4. Зависимость эквивалентных приведенных затрат по вариантам, если вариант В дороже варианта А на 30 %, его срок службы продолжительнее варианта А на 60 % и текущие затраты меньше аналогичных у варианта А на 30 %, темп роста текущих затрат у варианта А 5 % в год, а у варианта В 1 % в год

Figure. 4. the dependence of equivalent cost shown on options if the option B in the more expensive option A on 30% of its lifetime longer version A on 60% and operating costs less than similar from variant A 30%, the growth rate of current expenses from option a 5% per year, whereas variant B of 1% per year

В результате расчетов выявляется линейная положительная зависимость равновесной ставки дисконтирования от размера роста текущих расходов (g). Если при g=0 % равновесная ставка дисконтирования равна 18 % (см. рис. 3), то каждое увеличение темпа роста на 1 % дает увеличение равновесной ставки дисконтирования на тот же 1 %. При g=5 % у варианта А равновесная ставка дисконтирования станет 23 %. Если при этом g у варианта В будет равен 1 %, равновесная ставка дисконтирования снизится до 22 % (рис. 4).

Из сказанного выше можно сделать следующие выводы:

– высокая стоимость приобретаемого транспортного средства должна оправдывать себя непропорционально большим сроком службы;

– относительный размер текущих расходов к стоимости транспортного средства играет очень большую роль и оказывает существенное влияние на принимаемое решение о выборе между альтернативными вариантами;

– зависимость равновесной ставки дисконтирования от темпа роста текущих расходов прямая и линейная, поэтому для принятия решения важны не сами значения темпов роста, а их разница у альтернативных вариантов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Лайонс, К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок / К. Лайонс, М. Джиллингем / пер. с англ. – Москва: ИНФРА-М, 2005. – 798 с.

2. Проскурнин, Д. Логистические методы выбора видов транспорта с помощью качественных показателей / Д. Проскурнин //РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2011. - № 3. - С. 86-89.

3. Коновалова, Т. В. Анализ общих затрат на транспорт производственных предприятий при выборе инсорсинга или аутсорсинга / Т. В. Коновалова, С. Л. Надирян, А. О. Недашковская // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Сер.: Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. - 2016. - № 6-7. - С. 198-200.

4. Рябцев, С. В. Совершенствование кредитной политики транспортно-логистических предприятий в условиях особой экономической зоны Калининградской области / С. В. Рябцев, В. И. Миленький // Балтийский экономический журнал. - 2013. - № 1 (9). - С. 115-123.

5. Голубев, А. В. Влияние налогообложения прибыли и добавленной стоимости на выбор между долгосрочным и краткосрочным оборудованием / А. В. Голубев // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Сер.: Гуманитарные и общественные науки. - 2015. - № 3. - С. 100-108.

6. Яричина, Г. Ф. Ставка дисконтирования как инструмент манипуляции стоимостью проекта / Г. Ф. Яричина, А. Н. Супрун //Вестник Красноярского государственного аграрного университета. - 2008. - № 3. - С. 10-13.

7. Борисов, Г. В. К вопросу о нормировании расхода жидких топлив на автомобильном транспорте / Г. В. Борисов, К. Я. Лелиовский, Н. А. Кузьмин // Фундаментальные исследования. - 2015. - № 3-0. - С. 28-35.

УДК 336.77.01

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ С РАЗВИТИЕМ ОТРАСЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

О. Е. Гордиенов

RESEARCH OF INTERRELATION THE CONSUMER CREDITING WITH DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY

O. E. Gordienov

Разработана система индикаторов для анализа отраслей экономики. Собрана необходимая статистическая информация в форме трёхмерного массива "отрасли-показатели-годы" по Калининградской области. Рассчитаны средние величины показателей по каждой отрасли. Определены критерии для каждого показателя для отбора наиболее важных отраслей. Все отрасли региона сгруппированы в три категории по степени важности. Четыре отрасли категории - "наиболее важные" распределены по признаку конечного потребителя – бизнес для бизнеса и бизнес для клиента. Розничная торговля определена как важнейшая отрасль в экономике Калининградской области, входящей в потребительский сектор b2c. Рассмотрено влияние потребительского кредитования на экономику региона через сферу розничной торговли с использованием понятия мультипликатора инвестиций. На основе статистических данных построено поле корреляции объема потребительского кредитования и валового регионального продукта Калининградской области. Получено линейное уравнение зависимости исходного и конечного показателей с высокой степенью достоверности. Дана количественная оценка взаимосвязи потребительского кредитования и ВРП области. Рассчитан коэффициент корреляции Пирсона для определения тесноты связи между исследуемыми переменными. Потребительское кредитование определено как макростимулятор экономического роста.

потребительское кредитование, отрасли экономики, бизнес для бизнеса, бизнес для клиента, розничная торговля, мультипликаторы инвестиций, валовой региональный продукт.

To developed the system of indicators for the analysis of sectors of economy. To collect the necessary statistical information in the form of three-dimensional array of "branches- indicators-years" in the Kaliningrad region. Calculate the average value of indicators for each sector. To installed the criteria for each indicator for the selection of the most important industries. All branches in the region are grouped into three categories according to the degree of importance. Four branches "most important" category divided by at-sign the final consumer - business to business and business to customer. Retail trade is defined as the most important sector in the economy of the Kaliningrad region, part of the consumer sector b2c. To considered the influence of consumer lending at the regional economy through the retail sector with the use of the concept of the investment multiplier. Based on the statistics built field correlation volume of consumer credit and the gross regional product of the Kaliningrad region. Formed a linear equation depending on the source and destination parameters with a high degree of reliability. To give quantitative assessment of the relationship of consumer credit and GRP. It calculated the Pearson correlation coefficient to determine the closeness of the connection between the studied variables. Consumer lending is defined as makrostimulator economic growth.

consumer loans, sectors of the economy, business to business, business to customer, retail, investment multiples, gross regional product.

В настоящее время потребительское кредитование стало неотъемлемым элементом российской действительности. Покупатели привыкли пользоваться удобствами приобретения дорогостоящих товаров длительного пользования, недвижимости и ряда услуг (например, в сфере путешествий, образования и здравоохранения) с рассрочкой платежа, несмотря на наличие вытекающей из кредитных условий переплаты. В итоге потребительское кредитование имеет прямое влияние на платежеспособный спрос населения [1], увеличивая его объем, что, в свою очередь, благотворно сказывается на состоянии соответствующих отраслей экономики, напрямую связанных с конечным потребителем (b2c – коммерческие отношения между организацией (Business) и частным потребителем – населением (Consumer)), а далее, по цепочке, и на состоянии сфер экономической деятельности, работающих на бизнес (b2b – коммерческие взаимоотношения между одной компанией (Business) и другой (Business)), а в конечном итоге – на комплексном состоянии экономики страны, наиболее полно отражаемом показателем валового внутреннего продукта (на уровне региона – валового регионального продукта, ВРП).

Основная задача настоящего исследования - на основе анализа длительной динамики выбранных показателей, отражающих состояние отраслей экономики, выявить и охарактеризовать взаимосвязь объёмов потребительского кредитования с величиной ВРП конкретного субъекта РФ – Калининградской области.

Валовой региональный продукт территории представляет собой базовый показатель, отражающий уровень социально-экономического развития и характеризующий структурные пропорции экономики региона и его потенциал [2]. Поэтому, на наш взгляд, первоочередным показателем при анализе значимости отраслей должна стать доля отрасли в ВРП, который согласно производственному методу подразумевает суммирование добавленных стоимостей по всем отраслям и видам производств в экономике [3], размер доли отразит экономическую важность отрасли в регионе.

В целях дальнейшего выбора необходимых показателей для анализа воспользуемся методикой, предложенной в рамках исследования отраслевой эффективности С. А. Сехяном [4] и подразумевающей четыре группы показателей, из перечня которых выберем по одному (или скорректируем) с учётом наличия статистической динамики (рис. 1).

Следующим этапом после разработки системы индикаторов является поиск и/или расчет соответствующих значений в длительной динамике (10-15 лет) на основе официальной статистической информации Росстата [5]. В итоге получился трёхмерный массив данных (куб), имеющий следующие векторы:

– отрасли экономики, представленные буквенными разделами классификатора ОКВЭД [6], - 15 наименований;

– аналитические показатели, представленные в системе, - 6 наименований (по блоку показателей развития человеческого капитала – 2);

– временной ряд в целом - 2004-2015 гг. – 12 позиций.

Однако не каждая ячейка куба данных заполнена в связи с отсутствием статистических данных. Наиболее показателен пример по индикатору "Доля инновационной продукции в общем объеме отгрузки", по которому имеются

данные лишь по трем отраслям (C – Добыча полезных ископаемых, D – Обрабатывающие производства, E – Производство и распределение электрической энергии, газа и воды) за 2012-2015 гг.

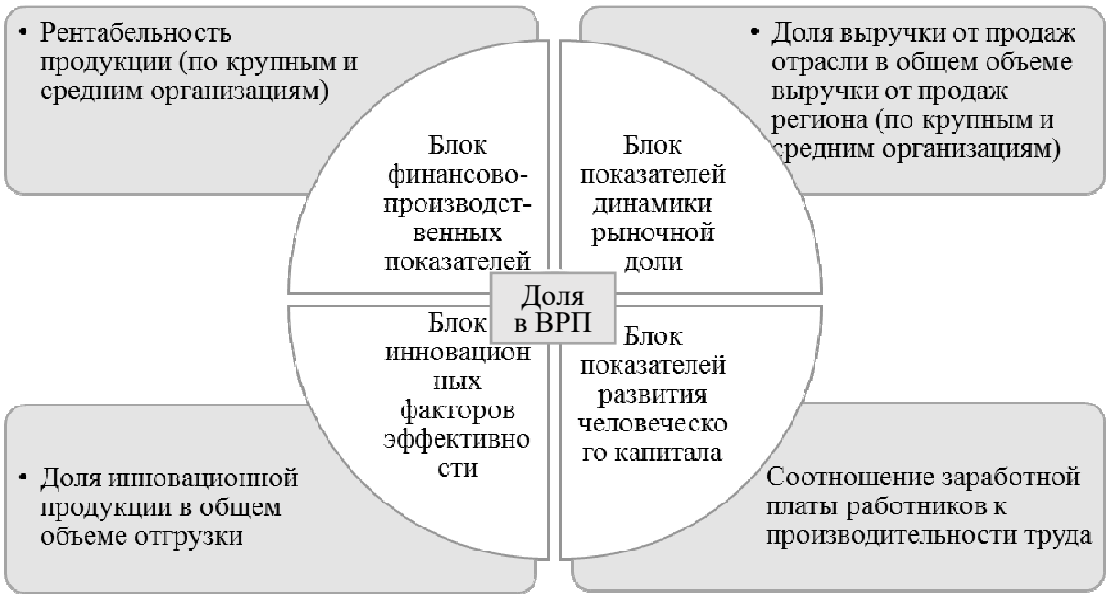

Рис. 1. Система выбранных показателей для анализа отраслей экономики Калининградской области

Fig. 1. The system of indicators for the analysis of sectors of economy of the Kaliningrad region

В связи с большой размерностью массива собранных данных и особенно по причине их различной представленности в кубе по временным отрезкам для анализа рассчитаем средние величины и на основе разработанных критериев по каждому показателю определим наиболее важные отрасли для экономики Калининградской области (табл. 1).

Таблица 1. Среднестатистические величины отдельных показателей развития отраслей экономики Калининградской области за период 2004-2015 гг.

Table 1. Average values of selected indicators of development of branches of economy of the Kaliningrad region for the period 2004-2015

Отрасли	Показатели					
	Доля в ВРП, %	Рентабельность продукции, %	Доля выручки отрасли, %	Доля иннов. продукции в отгрузке, %	Зарплата, тыс. руб. в месяц на работ.	Производительность, тыс. руб. на работ.
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
A. Сельск. хозяйство, охота и лесное хозяйство	5,1	12,5	1,4	-	13,0	538,2
B. Рыболовство, рыбоводство	1,8	27,0	1,6	-	25,1	2273,6
C. Добыча полезных ископаемых	8,1	64,2	6,5	5,9	35,7	7884,0
D. Обрабатыв. производства	19,4	3,5	59,4	10,4	16,1	2818,4
E. Произв. и распред. эл.энергии, газа и воды	2,9	-1,9	4,5	0,7	20,0	1354,0

1	2	3	4	5	6	7
F. Строительство	6,9	5,3	2,6	-	17,5	425,6
G. Опт. и розн. торговля; ремонт автотрансп. средств, мотоциклов, быт. изделий и предметов личного пользования	17,6	2,9	15,8	-	16,2	1415,9
H. Гостиницы и рестораны	1,0	4,9	0,2	-	14,3	106,9
I. Транспорт и связь	9,2	3,8	5,5	-	21,1	582,5
J.Финансовая деятельность	0,2	-	-	-	35,5	-
K. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	11,2	5,9	1,8	-	18,6	212,3
L. Госуправление и обеспечение воен. безопасности; обяз. соцобеспечение	7,3	-	-	-	22,8	-
M. Образование	3,4	2,8	0,1	-	15,1	10,1
N. Здравоохранение и предоставление социальных услуг	4,4	4,2	0,2	-	16,8	31,1
O. Предоставление пр. коммунальных, социальных и персональных услуг	1,6	-3,3	0,4	-	14,1	104,4
Критерий отбора	>6,7 (выше структурной средней: 100/15 отраслей)	>4,2 (выше медианной средней)	>7,7 (выше структурной средней: 100/13 отраслей)	>25,0 (по нормативу, установленному [7, с. 6])	>20,1 (выше среднеарифметической простой по массиву)	>1164,8 (выше среднеарифметической взвешенной по массиву)

Исходя из полученных данных, сгруппируем хозяйственные отрасли по степени важности для экономики региона:

– наиболее важные (3-4 выделенные ячейки): рыболовство и рыбоводство, добывающие и обрабатывающие производства, оптовая, розничная торговля и ремонт;

– средней важности (1-2): сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; строительство; гостиницы и рестораны; транспорт и связь; финансовая деятельность; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; госуправление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение;

– наименее важные (0): образование; здравоохранение и предоставление социальных услуг; предоставление прочих услуг.

Из четырех наиболее важных для региона видов экономической деятельности (рыболовство и рыбоводство (B), добывающие (C) и обрабатывающие производства (D) первых три относятся к категории b2b (бизнес для бизнеса), последняя в части оптовой торговли – также к b2b, а в части розничной торговли - к b2c (бизнес для клиента), сферой "ремонта…" можно пренебречь, поскольку она занимает малую долю в объёмных показателях раздела (2 % в выручке от продаж на 01.01.2016 г.).

Безусловно, хозяйствующие субъекты, занимающиеся рыболовством, рыбоводством, а также отдельными видами промышленного производства (например, производством пищевых продуктов или изготовлением одежды, обуви, мебели и прочей продукции потребительского назначения), могут (и

такое имеет место быть) напрямую осуществлять розничную продажу собственного товара конечному потребителю и соответственно принадлежать к категории b2c. Однако на потребительском рынке, который представляет собой систему общественных отношений в цепочке "товаропроизводитель-конечный потребитель" [8], распространены институты рыночной инфраструктуры, возникающие как ответная реакция на потребность в экономии трансакционных издержек, не включаемых в цену товара (заключение договора, поиск продавца, покупателя и пр.). Инфраструктура потребительского рынка оказывает услуги производителям, ограждая их от необходимости взаимодействовать с множеством потребителей путем создания товарных запасов, синхронизируя ритмы производства и потребления, подверженные разновременным сезонным колебаниям, и обеспечивая большую регулярность их денежных доходов и независимость от издержек сбыта продукции потребителям [9, с. 196]. Даже собственную розничную сеть производители юридически оформляют как отдельные хозяйствующие субъекты, относящиеся по основному виду экономической деятельности к продажам, а не к производству. Прямые же продажи производителя населению, представляемые в официальной статистической информации по производственному, а не торговому виду деятельности, малы.

Таким образом, отраслью, важнейшей для экономики Калининградской области и представляющей потребительский сектор, является розничная торговля. С ней тесно связан потребительский кредит: с увеличением товарооборота растет объем кредита, поскольку спрос на товар порождает спрос на кредит, а рост кредитования населения усиливает платежеспособный спрос, особенно это актуально, когда рынок характеризуется высокой насыщенностью товарами. Основной же социальной функцией потребительского кредитования является повышение уровня жизни населения: граждане получают возможность пользоваться желанными товарами, прежде чем сумеют накопить требуемые средства для их приобретения. В первую очередь, в розничной торговле это касается товаров длительного пользования - автомобилей, бытовой и оргтехники [10].

Потребительское кредитование, направленное на предоставление физическому лицу денежных средств в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности [11], через сферу розничной торговли оказывает влияние на связанные с ней отрасли и на экономику в целом (рис. 2).

Повышенное влияние на экономический рост по сравнению с более низким изменением исходной переменной есть не что иное, как эффект мультипликатора, т. е. рост инвестиций, чем является потребительское кредитование с макропозиций, генерирует мультипликативный рост ВВП (ВРП). Как пишет В. Д. Камаев, "инвестируемые деньги - это деньги "повышенной мощности" [12, с. 295-296].

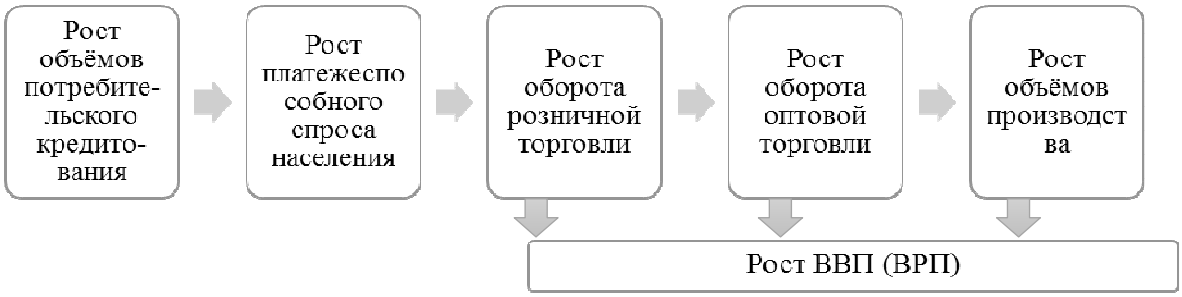

Рис. 2. Влияние потребительского кредитования на экономику
Fig. 2. The impact of consumer credit on the economy

Использовав первый элемент грамотного анализа и обобщения связей экономических показателей - логическое обоснование степени взаимозависимости параметров, следует подкрепить его экономико-математическими расчетами на базе совместной динамики изменения статистических параметров [13].

Для количественной оценки взаимосвязи показателей построим их поле корреляции, используя статистические итоги по Калининградской области за восьмилетний период (табл. 2, рис. 3).

Таблица 2. Динамика потребительского кредитования и ВРП Калининградской области, млрд. руб.
Table 2. The dynamics of consumer credit and GRP of the Kaliningrad region, bln. rub.

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Потребительское кредитование [14]	7,0	11,6	14,7	14,2	12,3	13,1	17,2	22,1
ВРП [15]	103,1	143,9	179,3	169,5	195,7	241,0	265,4	275,9

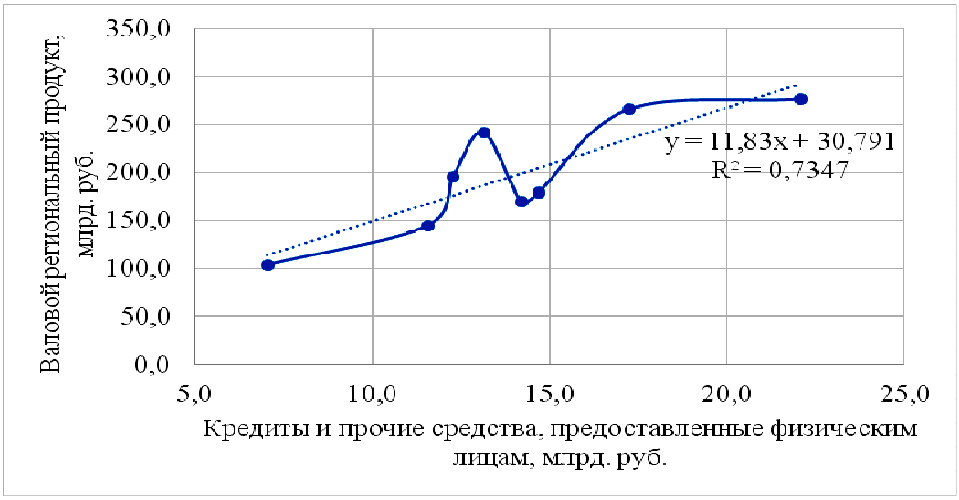

Рис. 3. Поле корреляции потребительского кредитования и ВРП Калининградской области
Fig. 3. Correlation of consumer credit and GRP of the Kaliningrad region

Полученное средствами Microsoft Excel уравнение линейной функции, представляющее модель зависимости ВРП (y) от объема потребительского кредитования (x), достоверно, поскольку коэффициент аппроксимации R^2 высок,

превышает 0,7 единицы. Данная функция означает, что при приросте потребительского кредитования в Калининградской области на 1 млрд. руб. прирост ВРП составит 11,83 млрд. руб. – это величина мультипликатора. Направление связи – прямое: при увеличении факторного признака результативный возрастает. Параметр 30,791 показывает усредненное влияние неучтенных факторов.

Поскольку соотношение между исследуемыми переменными линейное (аппроксимация высока), в качестве коэффициента корреляции, показывающего тесноту связи между исходным и конечным показателем, можно взять коэффициент корреляции Пирсона:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^{n}\left(X_i - \overline{X}\right)\left(Y_i - \overline{Y}\right)}{\sqrt{\sum_{i=1}^{n}\left(X_i - \overline{X}\right)^2 \sum_{j=1}^{n}\left(Y_j - \overline{Y}\right)^2}},$$

где $\bar{x}$, $\bar{y}$ – выборочные средние, определяющиеся как простые среднеарифметические [16].

Рассчитанный коэффициент r = 0,857, что свидетельствует о наличии сильной тесноты связи между показателями объема потребительского кредитования и ВРП Калининградской области.

Полученный результат важен, в первую очередь, тем, что в связи с замедлением темпов роста экономики страны в целом и в регионах, в частности, и усилением нестабильности на финансовых рынках требует внимания вопрос воздействия на кредитование экономики, поскольку сложившуюся ситуацию можно охарактеризовать как кредитный кризис - ухудшение условий предоставления кредитов в связи с сокращением объёмов кредитования и повышением стоимости кредитных ресурсов [17]. Потребительское кредитование в таких условиях может стать эффективным макроинструментом стимулирования экономического роста.

Проведённое исследование подтвердило наличие тесной взаимосвязи объёмов потребительского кредитования в Калининградской области и валового регионального продукта, характеризующейся величиной мультипликатора 11,83 ед., т. е. налицо почти двенадцатикратный мультипликативный эффект воздействия размера выданных населению потребительских кредитов на экономику области. Таким образом, развитие кредитования в розничной торговле Калининградской области как одной из важнейших сфер экономики региона в целом и потребительского сектора, в частности, может и должно стать регулятором состояния регионального хозяйства, воздействуя в направлении ее роста. Правильная политика региона в сфере розничного кредитования повлечет за собой повышение его социально-экономического уровня в целом. Это должно стать одним из приоритетных направлений экономической политики Калининградской области.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Дрок, Т. Е. Потребительское кредитование в России: правовое регулирование и страхование / Т. Е. Дрок // Вестник БФУ им. И. Канта. - 2015. - № 3. - С. 47-56.

2. Коротченко, А. С. Моделирование влияния инвестиционной активности на валовой региональный продукт в условиях особой экономической зоны в Калининградской области / А. С. Коротченко // Балтийский экономический журнал. – 2009. - № 2. – С. 87-95.

3. Экономическая теория: учеб. / под ред. Н. Д. Эриашвили. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 527 с.

4. Сехян, С. А. Анализ развития отраслей с позиций динамической эффективности (на примере текстильной и швейной промышленности): дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 / С. А. Сехян. – Москва, 2014. – 154 с.

5. Центральная база статистических данных / Росстат [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru/dbscripts/cbsd/ (дата обращения: 08.10.2016).

6. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2001 (КДЕС ред. 1), утвержденный Постановлением Госстандарта России от 06.11.2001 г. № 454-ст. – Москва: Минэкономразвития, 2014. – 245 с.

7. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года / Правительство РФ. – Москва, декабрь 2014. – 34 с.

8. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения (с изм. №1) [Электронный ресурс]. URL: http://docs.cntd.ru/document/1200108793 (дата обращения 06.10.2016).

9. Русакова, Л. Н. Инфраструктура отраслевых и региональных рынков: содержание и специфика развития / Л. Н. Русакова // Вестник ОмГУ. Сер. Экономика. - 2014. - № 1. - С. 194-197.

10. Воронина, Е. Р. Рынок банковского кредитования населения в РФ: направление развития / Е. Р. Воронина // Молодой ученый. - 2014. - № 20. - С. 252-254.

11. Федеральный закон "О потребительском кредите (займе)" от 21 декабря 2013 года № 353-ФЗ [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-прав. системы "Гарант" (дата обращения 10.10.2016).

12. Экономическая теория: учеб. для студ. высш. учеб. заведений / под ред. В. Д. Камаева. - 8-е изд., перераб. и доп. - Москва: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002. - 640 с.

13. Сергеев, Л. И. Динамика параметров и эконометрическое моделирование показателей финансово-экономической деятельности рыбохозяйственного комплекса России / Л. И. Сергеев // Известия Калининградского государственного технического университета. – 2016. – № 40. – С. 185-198.

14. Калининградская область / Банк России [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/region (дата обращения: 11.10.2016).

15. Валовой региональный продукт / Калининградстат [Электронный ресурс]. URL: http://kaliningrad.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kaliningrad/ru/statistics/grp/ (дата обращения: 11.10.2016).

16. Теория статистики: учеб. / Р. А. Шмойлова [и др.]; под ред. Р. А. Шмойловой. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Финансы и статистика, 2005. – 656 с.

17. Мищенко, С. В. Стимулирование кредитования как фактор экономического роста / С. В. Мищенко // Вестник Финансового университета. - 2013. - № 1. - С. 35-45.

УДК 336.025

АНАЛИЗ СТАТИСТИКИ БАНКРОТСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е. В. Ковалев, А. Г. Мнацаканян

STATISTICAL ANALYSIS OF BANKRUPTCY IN THE RUSSIAN FEDERATON

E. V. Kovalev, A. G. Mnatsakanyan

В статье рассматривается статистическая информация по банкротствам в Российской Федерации за 2015 год в контексте общей экономической ситуации и целеполагания при инициировании процедур банкротства. Рассмотрены варианты процедур банкротства. Дан общий статистический анализ по банкротствам и их возможным причинам.

банкротство, законодательство, арбитраж, кредитор, несостоятельность, финансовые издержки.

The article deals with statistical information on bankruptcies in the Russian Federation and the context of the general economic situation, and goal-setting for initiating bankruptcy proceedings. The variants of the bankruptcy procedures discussed. The overall statistical analysis of bankruptcy and their possible causes observed.

bankruptcy, law, arbitration, the lender, the failure of the financial costs.

По своей природе несостоятельность (банкротство) является весьма сложным экономико-правовым институтом. Отличительная черта института несостоятельности - обеспечение баланса интересов хозяйствующих субъектов, что является результатом обеспечения стабильности рынка в целом.

Безусловно, несостоятельность (банкротство) - положительная мера, если стала результатом прекращения деятельности неплатежеспособного должника, однако нельзя забывать о том, что признание должника банкротом имеет и отрицательные последствия, так как влияет на имущественное положение самого должника и интересы его контрагентов, кредиторов, работников.

Поэтому институт банкротства необходимо рассматривать не только с точки зрения ликвидационного средства, но и с точки зрения предупредительного и восстановительного механизма, в особенности в контексте текущей социально-экономической ситуации [1].

Как видно из статистической информации (табл. 1), количество принятых к производству дел о банкротстве имеет положительный тренд, связанный, возможно, с эффективностью данной процедуры для участников процесса.

Таблица 1 - Сводная статистическая информация по банкротствам 2010-2015 гг.
Table 1 – Summary statistical information on bankruptcy 2010-2015

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Принято к производству заявлений о банкротстве	33270	27422	33226	27351	35583	41040
Финансовое оздоровление*	91	94	92	67	58	68
из них погашена задолженность**	6	7	3	4	4	0
Внешнее управление***	908	986	922	803	817	882
из них восстановлена платежеспособность****	14	13	25	15	18	14
Мировое соглашение *****	255	376	563	585	598	651

Примечания: * - процедура процесса банкротства, которая применяется к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с утвержденным графиком; ** - прекращение производства по делу о несостоятельности в связи с удовлетворением требований; *** - процедура восстановления платежеспособности с передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему; **** - процедура прекращена в связи с восстановлением платежеспособности должника; ***** - прекращение процедуры банкротства в связи с устранением неопределенности в правоотношениях "должник – кредитор" посредством взаимных предоставлений (уступок)

По имеющимся официальным данным по состоянию на 15.04.2016 г. (форма № 1А, утвержденная приказом Высшего Арбитражного суда), на начало 2015 г. в производстве находилось 38 200 дел о банкротстве, за 2015 год поступило 50 779 заявлений о банкротстве, из которых принято к производству 41 040 заявлений (табл. 2).

Таблица 2 - Статистика по делам о банкротстве за 2015 год [2]
Table 2 - Statistics bankruptcy for 2015

Остаток неоконченных дел на начало отчетного периода	Поступило заявлений		Возвращено, отказано в принятии	Принято к производству	Количество дел по принятым к производству заявлениям
	о признании должника банкротом	из них: о вступлении в дело о банкротстве			
38 200	50 779	6 128	7 748	41 040	36 070

Беглое рассмотрение количества поступивших заявлений показывает, что, несмотря на меры, принимаемые для стабилизации экономики России, снижения заявлений о признании должника банкротом не происходит, что свидетельствует о низкой корреляции экономической ситуации в стране и экономической ситуации субъектов хозяйствования. Вполне возможно, что на данном этапе банкротство является не следствием экономической политики государства или некомпетентности корпоративного менеджмента ("экстерналий" и "интерналий" соответственно), обусловленными реальными, объективными факторами, а инструментом текущей корпоративной стратегии.

Законодательство, а также периодические изменения в нем, корректирующие его в соответствии с экономическими реалиями и практиками,

изначально предполагают, что своевременное введение процедуры банкротства может хоть как-то помочь должнику выйти из сложившейся неблагоприятной финансовой ситуации (процедура банкротства как средство восстановления платёжеспособности) [3]. Банкротство не ставит перед собой цель финансового оздоровления должника, а скорее наоборот, преследует цели ликвидации и возможной передачи активов банкрота в пользу третьих лиц. Об этом свидетельствует низкий процент решений о финансовом оздоровлении (0,29 %), или заключения мирового соглашения (1,66 %), как это отражено в табл. 3.

Таблица 3 - Результаты проведения процедуры наблюдения по данным 2015 г.
Table 3 - The results of the monitoring procedure according to 2015

Остаток дел на начало отчетного периода, по которым проводится процедура наблюдения	Кол-во дел, по которым в отчетном периоде введена процедура наблюдения	Результаты проведения процедуры наблюдения							Остаток дел на конец отчетного периода, по которым не окончена процедура наблюдения
		Принято решений (определений)	из них:						
			о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства	об отказе в признании должника банкротом	о введении финансового оздоровления	о введении внешнего управления	о прекращении производства по делу	в том числе: в связи с утверждением мирового соглашения	
5 911	12 074	12 013	9 390	54	35	362	2 085	198	5 972
Справочно		11 926	78,74 %	0,45 %	0,29 %	3,04 %	17,48 %	1,66 %	

Второе направление действия текущего законодательства - распределение ограниченного ресурса на конкурирующих рынках, т. е. возможность перераспределения активов убыточного предприятия между другими, более эффективными собственниками, также не находит своей реализации, т. к. существующая модель реализации таких активов не позволяет добросовестным игрокам осуществить приобретение на торгах по банкротству в виде формального процесса, вследствие этого активы могут быть реализованы аффилированным лицам по предварительной устной договоренности, переведенной в юридическую форму на торгах [4].

Третьим и, возможно, наиболее острым моментом процедуры банкротства является социальная составляющая, которая наиболее характерна для процедур банкротства крупных, часто градообразующих субъектов хозяйствования. Элементы социальной защиты имеют в настоящий момент принципиальное и первостепенное значение, даже в контексте дефицита бюджета и нестабильности базы налогообложения. Приоритетность выплат текущей задолженности по налогам и сборам может приводить (и зачастую приводит) к манипуляциям с задолженностью по заработной плате, тем самым неоправданно переводя финансовую составляющую в социально-экономическую плоскость.

Четвертый, и не менее значимый момент, - процесс пропорционального удовлетворения требований кредиторов, один из базовых моментов регуляции, предусмотренный в законодательстве о банкротстве (ФЗ № 127 "О несостоятельности (банкротстве)"). На практике же зачастую возможно создание фиктивной задолженности, размер которой, с одной стороны, не позволяет

реальным кредиторам избрать кандидатуру управляющего, чем мешает им реализовывать свое право на контроль за должником и его активами, а с другой, создает угрозу вывода средств от реализации конкурсной массы должника фиктивным кредиторам.

Таблица 4 - Заявления уполномоченных органов о признании должника банкротом [5]
Table 4 - Statement competent authorities to declare the debtor bankrupt

Показатели	2013	2014	± % к 2013	2015	± % к 2013
Заявления уполномоченных органов о признании должника банкротом	12,9 тыс.	4,0 тыс.	-68,7 %	8,8 тыс.	+ 118 %, или 2,2 раза
в том числе: о признании банкротом отсутствующего должника	4,4 тыс.	2,0 тыс.	-54,4 %	3,9 тыс.	+95,5 % ,или 1,9 раза

Рассмотрение данных табл. 4 позволяет сделать предварительный вывод о том, что институт банкротства может быть как инструментом санации должника, так и в различных неформальных схемах иметь цель ухода от уплаты кредиторской задолженности перед контрагентами и обязательных платежей.

На "неформальные схемы" банкротства может указывать и тот факт, что меньше половины всех дел, завершенных конкурсным производством, завершены по упрощенной процедуре банкротства, применяемой, в основном, при ликвидации низкобюджетных фирм, индивидуальных частных предприятий, обществ с ограниченной ответственностью, с относительно небольшой задолженностью в бюджет и внебюджетные фонды и не обладающих активами, реальными к взысканию. Зачастую такие процедуры опосредуются методом альтернативной ликвидации, путем реорганизации нескольких фирм с нулевым балансом в одну, которую и готовят впоследствии к банкротству [6].

Интересны показатели, характеризующие относительные цифры задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему РФ и задолженности поставщикам (табл. 5)

Таблица 5 - Общая динамика роста задолженности организаций поставщикам, бюджету и внебюджетным фондам в 2014 -2015 гг., тыс. руб.
Table 5 - General dynamics of growth of debt to suppliers organizations, the budget and off-budget funds in 2014 -2015, ths. rub.

Показа-тели	Задолжен-ность по-ставщикам	Из нее про-срочена	Задолжен-ность бюд-жету	Из нее просро-чена	Задолженность государственным внебюджетным фондам	Из нее просро-чена
На конец 2014	16 744 745	1 451 141	1 797 766	64 221	270 867	44 455
На конец 2015	18 044 549	1 621 414	1 762 209	67 728	332 668	50 774

Источник - Форма 4-НМ, Сайт ФНС РФ, Росстат [7].

Видно, что задолженность бюджету составляет примерно 10 % задолженности перед поставщиками. При этом просроченная задолженность

перед бюджетом и внебюджетными фондами составляет примерно 3,5 %, что свидетельствует о том, что организации предпочитают осуществлять гашение долгов преимущественно перед бюджетом, нежели перед поставщиками. Вполне очевидно, что регуляция платежных отношений между контрагентами зачастую регулируется неформальными составляющими или высокой стоимостью будущих судебных издержек. Соответственно, формальные отношения между субъектом хозяйствования и уполномоченным органом (ФНС России) вызывают невозможность диверсификации фискальных взаимоотношений с ФНС о реструктуризации или отсрочке от уплаты долга, в результате чего последняя, как правило, инициирует процедуру банкротства должника [8].

Анализ табл. 5, с точки зрения фискальных органов, позволяет сделать вывод, что в случае введения процедуры банкротства 20 % всей задолженности по налогам приостанавливается к взысканию, после чего до 86 % этой задолженности списывается с ликвидированной организации, т. е. с организации, процедура банкротства которой завершена, и в ходе её (процедуры) проведения средств для погашения требований налогового органа не хватило. Следует учитывать также тот факт, что эти требования остаются неудовлетворенными, как и требования остальных кредиторов третьей очереди, задолженность перед которыми в конце 2015 года составляла 1 621 414 млн. руб.

Анализируя статистические данные, необходимо учитывать и то, что на несколько крупнейших российских предприятий может приходиться основная доля всей указанной в статистике задолженности: это банки и крупнейшие градообразующие предприятия.

На основании анализа этих данных можно сделать несколько предварительных выводов, более детальное рассмотрение которых будет отражено в следующих публикациях:

1. Результаты процедуры банкротства для кредитора не всегда однозначны и могут иметь недетерминированный характер.

2. Процедура банкротства в ряде случаев начинается задолго до формальной подачи заявления в соответствующие инстанции, предполагая предварительное выведение части ликвидных активов.

3. Значительная часть дел о банкротстве - это дела без конкурсной массы, штатных сотрудников, руководителей и собственников.

4. Кредиторы, как правило, не заинтересованы в финансовом оздоровлении предприятия-должника в связи с тем, что издержки по ведению процесса оздоровления несопоставимы с выгодами, приобретаемыми в долгосрочной перспективе

5. Ситуационная обусловленность коррупционной составляющей, которая имеется в противоречивой по своей правовой природе должности арбитражного управляющего, обусловливает высокую криминализацию института банкротства в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Банкротство. РФ - [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: http://bankrotstvo.ru/library(Дата обращения: 27.03.2015 г.).
2. Федеральные арбитражные суды Российской Федерации [Электронный ресурс] http://www.arbitr.ru/
3. Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ (в ред. от 29.12.2014 г.) "О несостоятельности (банкротстве)".
4. Федорова, Г. В. Учет и анализ банкротств: учеб. / Г. В. Федорова. - Москва: Омега-Л, 2014. - [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: http://www.mirkin.ru/_docs/articles03-103.pdf (Дата обращения: 25.03.2015 г.).
5. Федеральная налоговая служба URL: https://www.nalog.ru/
6. Все про банкротство - [Электронный ресурс] — Режим доступа. - URL: http://1bankrot.ru/ (Дата обращения: 15.04.2015 г.). "Коммерсантъ картотека" - [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL:http://www.kartoteka.ru/ (Дата обращения: 24.04.2015 г.).
7. Российский статистический ежегодник URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078
8. Карелина, С. А. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства): учеб.-практ. пособие / С. А. Карелина. – Москва: Волтерс Клувер, 2006. - 360 с.

УДК 338.2:639.2

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Р. А. Мнацаканян

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC AND FINANCIAL MECHANISMS OF THE DEVELOPMENT OF THE FISHERIES INDUSTRY OF RUSSIA

R. A. Mnatsakanyan

В статье рассматриваются подходы к совершенствованию управления рыбохозяйственным комплексом России, основанные на идеологии и принципах устойчивого развития. Политические решения последних лет, несмотря на некоторые трудности их реализации, в целом создают благоприятный фон для проведения системных реформ в рыбохозяйственном комплексе России. Поэтому цель государства, бизнеса и научного сообщества на современном этапе развития отрасли состоит в том, чтобы добиться максимально полного согласования и учета общественных и частных интересов и таким образом содействовать повышению вклада рыбохозяйственного комплекса страны в рост благосостояния российского общества.

рыбохозяйственный комплекс, устойчивое развитие, государственная политика, инструменты и методы управления, корпоративная стратегия.

The article discusses approaches to improve the management of fisheries complex in Russia, based on the ideology and principles of sustainable development. Political decisions in recent years, in spite of some difficulties of their implementation as a whole creates a favorable background for systemic reforms in the fisheries sector of Russia. Therefore, the purpose of government, business and the scientific community at the present stage of development the industry is to maximize the full coordination and consideration of public and private interests and, thus, promote the country's fishery complex contribution to the growth of the welfare of the Russian society.

fishing industry, sustainable development, public policy, management tools and techniques, corporate strategy.

Рыбное хозяйство в Российской Федерации является комплексным сектором экономики, включающим большой спектр видов деятельности – от исследования и прогнозирования сырьевой базы до организации торговли рыбной продукцией в стране и за рубежом. Рыбное хозяйство играет важную роль в экономике России, выступая в качестве поставщика пищевой, кормовой и технической продукции. В России в общем балансе потребления животных белков доля рыбных белков составляет около 10 %, а в мясорыбном балансе – около 25 %. Отрасль также решает важнейшие социальные задачи. В рыбохозяйственном комплексе России функционируют более 4 тыс. предприятий различных форм собственности, многие из них являются градообразующими и обеспечивают занятость населения. Этот аспект имеет особое значение для некоторых приморских регионов страны, особенно для районов Дальнего Востока и Крайнего Севера, в которых рыбный промысел является основным источником обеспечения жизнедеятельности населения, в том числе коренных малочисленных народов.

Столь важная роль рыбохозяйственного комплекса в нашей стране определяет особое внимание, которое уделяет государство вопросам развития отрасли. К настоящему времени в России принят и реализуется ряд документов, в совокупности составляющих стратегию развития рыбного хозяйства России. Такими документами, прежде всего, являются: Концепция развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года [1] и Государственная программа Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса" [2]. Отдельные аспекты развития рыбного хозяйства также содержатся в других официальных документах, таких как: Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, Морская доктрина Российской Федерации на период до 2020 года, Стратегия развития морской деятельности Российской Федерации до 2030 года и др.

Главной целью развития рыбного хозяйства в Российской Федерации является достижение устойчивого функционирования рыбохозяйственного комплекса на основе сохранения, воспроизводства и рационального использования водных биологических ресурсов, развития аква- и марикультуры, обеспечивающего удовлетворение внутреннего спроса на рыбную продукцию, продовольственную независимость страны, социально-экономическое развитие регионов, экономика которых зависит от прибрежного рыбного промысла. При этом должны быть созданы условия для повышения эффективности экспорта

рыбной продукции и ее конкурентоспособности и оптимизации структуры управления рыбохозяйственным комплексом.

В последние годы основными направлениями действий Правительства Российской Федерации по развитию рыбохозяйственного комплекса являются:

– совершенствование управления водными биологическими ресурсами;

– регулирование промысловой деятельности и создание условий для поставок рыбной продукции на территорию Российской Федерации;

– организация и развитие прибрежного рыболовства, аква- и марикультуры;

– создание условий для работы российского рыбопромыслового флота в исключительных экономических зонах иностранных государств, в районах действия международных конвенций по рыболовству и в открытых районах Мирового океана;

– совершенствование системы охраны водных биологических ресурсов и их сохранение;

– совершенствование проведения отраслевых научных исследований и системы образования.

В рамках перечисленных направлений основными механизмами по достижению целей и решению задач правительственной программы в области рыбного хозяйства выступают:

– государственное регулирование и контроль в сфере управления водными биологическими ресурсами;

– разработка и реализация мероприятий, направленных на решение основных задач, сформулированных в документах развития отрасли;

– координация на федеральном, региональном и муниципальном уровнях действий, направленных на обеспечение устойчивого развития рыбного хозяйства Российской Федерации;

– систематизация анализа и оценки информации о текущем состоянии отрасли.

Перечисленные направления развития рыбного хозяйства Российской Федерации в долгосрочной перспективе призваны обеспечить условия для роста промышленного производства, формирования цивилизованной конкурентной рыночной среды и повышения роли России как ведущей морской рыбопромышленной державы.

Реализация государством своей особой миссии по регулированию и стимулированию рыбохозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики обычно связывается, прежде всего, с такими довольно широко распространенными формами экономической и финансовой поддержки, как налоговые льготы, льготные кредиты, поддержка создания новых или выкуп излишних промысловых мощностей, выплата пособий по безработице высвобождающимся работникам, субсидирование добычи и производства, различные меры поддержки прибрежного рыболовства и прибрежных поселений, создание эффективной государственной системы управления рыболовством и т. п. Все эти меры представляют собой обоснованные с теоретической точки зрения и широко используемые на практике инструменты экономической политики. Необходимость применения государством

специальных мер, направленных на поддержку и стимулирование рыбного хозяйства, является довольно распространенной политикой. Они обоснованы "провалами" рынка – в рыбохозяйственном бизнесе имеется ряд направлений деятельности, в вопросах саморегулирования которых обычные рыночные механизмы показывают несостоятельность или неэффективность. Кроме того, морские биоресурсы относятся к категории т. н. "общественного блага", бесконтрольное использование которого в коммерческих целях нарушает общественные интересы [3].

В России в последние годы был принят ряд важных мер, направленных на поддержку и развитие рыбной отрасли. В целях обеспечения расширения сырьевой базы российского рыболовства и поддержания статуса страны как ведущей рыболовной державы осуществляется непрерывная законодательная деятельность, направленная на совершенствование нормативного правового обеспечения функционирования предприятий отечественного рыбопромышленного комплекса. 11 января 2015 г. вступил в силу Федеральный закон №504-ФЗ "О внесении изменений в статью 9 Закона Российской Федерации "О Государственной границе Российской Федерации" и статью 6 Федерального закона "О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию" от 31 декабря 2014 года. Закон позволяет сделать производственную деятельность в рыбной отрасли более комфортной за счет облегченного механизма многократного пересечения границы. Ведется активная нормотворческая деятельность, направленная на упорядочение рыболовства в российских и международных водах, развитие системы государственной поддержки рыболовецкой отрасли и ее береговой инфраструктуры, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса. Конечная цель всей этой масштабной работы, определяющая текущую и перспективную политику в области рыбного хозяйства в нашей стране, отражена в Госпрограмме развития рыбохозяйственного комплекса. Она состоит в повышении эффективности добычи (вылова) водных биологических ресурсов и обеспечении интересов Российской Федерации в области рыболовства на международном уровне [2].

В настоящее время в нашей стране существует насущная потребность в реструктурировании управления рыбохозяйственным комплексом на принципах устойчивого развития. Она обусловлена не только политически мотивированными решениями, лишь в незначительной степени повлиявшими на тенденции развития отрасли, но, прежде всего, с точки зрения повышения отдачи отрасли для более полного обеспечения интересов общества, бизнеса и государства. Как отмечалось выше, политические решения, несмотря на некоторые трудности, в целом создают благоприятный фон для проведения системных реформ в рыбохозяйственном комплексе России, отвечающих как интересам представителей бизнеса, так и общественным интересам. В этом контексте устойчивость отрасли означает, что наряду с повышением экономической эффективности работы предприятий, учетом экосистемных эффектов, связанных с эксплуатацией природных ресурсов, должны быть также сформированы и реализованы на практике принципы устойчивости применительно к социально-экономическим и управленческим системам [4].

Этот подход к развитию рыбохозяйственного комплекса получил развитие в научной литературе [5], его отдельные элементы уже применяются в нашей стране на практике. Так, обеспечение устойчивости естественной базы рыбных промыслов призвано усиливать применяемый в отечественном рыболовстве экосистемный подход, смысл которого состоит в функционировании отрасли на основе принципов регулирования изъятия биоресурсов на уровне, сохраняющем способность природных экосистем к самовоспроизводству в условиях антропогенных и природных воздействий. Аналогичным образом в нашей стране строится и государственная социально-экономическая политика в отношении всей рыбохозяйственной деятельности. В ее фокусе находится задача сохранения жизнеспособности рыбных промыслов при нестабильности сырьевой базы, т. е. создание механизма нивелирования неблагоприятных внешних воздействий на социальную среду. Этот механизм предусматривает возможность обеспечения на приемлемом уровне общественных и социальных выгод, связанных с деятельностью различных звеньев рыбохозяйственного комплекса в течение длительного периода времени.

Использование гибких, адаптивных подходов в управлении рыбохозяйственным комплексом касается как всей отрасли в целом, так и отдельных ее предприятий, на уровне частных стратегий и бизнес-планов. В этих условиях особое внимание, уделяемое в последние годы отрасли органами государственной власти и только усилившееся в условиях санкций и контрсанкций, безусловно, способствует проведению структурных реформ в рыбохозяйственном комплексе России. Принципы устойчивой рыбохозяйственной деятельности в нашей стране находят отражение в институциональных нормах, направленных на повышение действенности обратных связей между экономическими, социальными и природными подсистемами, создает реально работающие механизмы защиты интересов всех участников рыбохозяйственной деятельности в условиях нестабильности политического окружения, волатильной экономической среды, для которых характерен высокий уровень неопределенности и рисков.

Управление рыбным хозяйством с позиций обеспечения требований устойчивого развития основывается на обязательном наличии в системе регулирования отрасли следующих элементов:

– набора согласованных правовых и финансово-экономических инструментов и методов управления;

– институтов саморегулирования;

– системы текущего и долгосрочного планирования;

– системы обеспечения общественных потребностей и учета интересов различных групп общества, включая местные сообщества;

– использования в системе принятия управленческих решений теоретических знаний и практического опыта, накопленных в сфере организации рыбохозяйственной деятельности в нашей стране и за рубежом.

Рассмотрим подробнее эти ключевые составляющие системы управления рыбохозяйственным комплексом, обеспечивающие комплексный подход к его развитию.

Инструментарий методов управления рыбохозяйственной деятельностью в настоящее время уже включает в себя широкий набор регулирующих рычагов. В частности, в число инструментов, которые использует государство для управления рыболовством, входят: выдача хозяйствующим субъектам прав на ведение промысла (квоты, разрешения, лицензии), нормирование выходов судов в море, времени промысла, возможности использования тех или иных орудий и методов лова, промысловых усилий и т. д. Каждый из перечисленных рычагов имеет свои преимущества и недостатки, поэтому предпочтение только одного из них вряд ли обеспечит необходимую надежность контроля сохранности рыбных ресурсов. Всегда могут возникнуть ситуации, при которых ни один из рычагов в отдельности не будет гарантировать устойчивость промысла. Но наличие в арсенале государства портфеля адаптивных инструментов управления, взаимно усиливающих друг друга, позволяет органам государственного управления проводить эффективную и гибкую политику. При выборе того или иного инструмента управления принимаются во внимание:

– биологические и экосистемные аспекты;

– общественные и социальные цели рыболовства;

– уровень неопределенности, риска и сложности контроля рыболовства в данной промысловой зоне;

– предсказуемость последствий от использования различных рычагов управления.

К примеру, в условиях роста ресурсных ограничений система регулирования промыслов на основе общего допустимого улова (ОДУ) и установления квот вылова по судам, орудиям лова и группам пользователей рыбных ресурсов заслуженно признана наиболее действенной природоохранной мерой[1]. Однако, как известно, даже эта мера не обладает достаточной гибкостью с точки зрения устойчивости запасов, поскольку ОДУ и квоты устанавливаются на год, а в течение промыслового сезона может возникнуть срочная потребность в сокращении промысловой нагрузки. С другой стороны, рыбаки, получившие квоты и принявшие под них определенные рыночные обязательства, в случае внесения изменений в ход промысла могут понести финансовые потери и социальные издержки. К тому же при видимой простоте управления с применением системы ОДУ и квотирования в ней существуют серьезные изъяны, поскольку ОДУ устанавливаются с большими погрешностями из-за недостаточности или неоперативности научных знаний о состоянии рыбных ресурсов. Действующие учет и отчетность на промысле, данные которых используются для повышения достоверности ОДУ, отражают только часть улова и часть доходов, поскольку не контролируются выброс прилова (попутно вылавливаемых непромысловых или малоценных рыб), а также нелегальный промысел, что усиливает погрешности от пробелов в знаниях [6]. Поэтому для повышения надежности системы ОДУ и квотирования должны использоваться и другие инструменты из портфеля управления.

[1] Разумеется, если рассматривать квоты вне контекста аукционной торговли.

Следует также понимать, что адаптивность системы управления означает не только усиление возможностей для контроля промысла, но и способность к оперативному принятию управленческих решений в случае возникновения непредвиденных обстоятельств. Требование непротиворечия и оптимального сочетания в рыбохозяйственной деятельности экологических и социально-экономических целей приводит к тому, что в системе управления отраслью, построенной на принципах устойчивости, наряду с механизмом быстрого реагирования должны действовать нормы по защите интересов хозяйствующих субъектов от потерь в силу непредвиденных обстоятельств, т. е. функционировать отлаженная система страхования повышенного риска.

Еще одним инструментом государственной политики поддержки рыболовства, активно разрабатываемым в настоящее время в нашей стране, являются инвестиционные квоты. Этот адаптивный инструмент, включающий в себя, в том числе, элементы страхования рисков, должен стать важным стимулом для активизации инвестиционной деятельности рыбохозяйственных организаций как добывающего, так и перерабатывающего секторов отрасли. Применение этого инструмента будет способствовать более полному и разумному использованию богатейшего потенциала биоресурсов Мирового океана на нужды развития отрасли, позволит стимулировать экспедиционный промысел, восстановить и расширить прибрежное рыболовство и береговую рыбообработку.

Институты саморегулирования направлены на повышение гибкости управления рыболовством. Суть и механизмы их функционирования в рыболовстве довольно подробно изложены в работах отечественных авторов [7, 8]. Считается, что институты саморегулирования способны оперативно корректировать тактику промысла сообразно возникшей ситуации, поскольку управленческие функции в данном случае возложены на тех, кто знает, как грамотно вести промысел в конкретных условиях. Необходимость введения институтов саморегулирования обосновывается тем, что сами по себе адаптивные механизмы управления не способны противостоять мощным экономическим стимулам, которые могут войти в противоречие с социальными и экологическими целями. В частности, при контроле промысловых усилий всегда найдутся способы обойти его, к примеру, увеличив число неконтролируемых выходов в море, а при управлении на основе квот нетрудно выловить рыбы больше, чем позволяет выделенная квота, или максимизировать ценность квот, выбрасывая за борт прилов. Кроме того, контроль поведения судов на промысле требует использования сложных и дорогостоящих средств, например, спутникового наблюдения или присутствия на борту каждого судна инспекторов. К тому же невозможно эффективно и оперативно регулировать весь морской промысел из единого центра, функционирующего на основе негибких бюрократических процедур. В этих условиях само рыбацкое сообщество способно осуществлять контроль более эффективными, чем инструменты централизованного регулирования, способами.

Как полагают американские исследователи С. Фольке и Ф. Беркес, ключевыми аргументами в пользу создания институтов саморегулирования в рыбной отрасли являются:

– наличие у рыбацких сообществ "социальной памяти" и традиционных экологических знаний;

– возможность придания гибкости управлению пользованием биоресурсами благодаря возможности: (1) быстрого реагирования рыбаков даже на незначительные воздействия на морские экосистемы, что позволяет избежать накопления вреда до опасного уровня и предотвратить экологическую катастрофу; (2) быстрого введения адекватных мер по охране запасов; (3) поощрения занятия иной, нежели рыбохозяйственная, деятельностью и содействие поиску иных источников средств существования [9].

Системы текущего и долгосрочного планирования также являются обязательными атрибутами системы управления отраслью, поскольку они не только концептуально определяют путь к устойчивой рыбохозяйственной деятельности с точки зрения сочетания целей и задач краткосрочного и перспективного планирования, но и придают гибкость системе управления посредством ежегодного внесения корректировок в стратегические планы. Многие исследователи причин кризиса, возникшего в мировом рыбном хозяйстве в последние несколько десятилетий, справедливо полагают, что стабилизация в этой отрасли возможна только при наличии у государства всеохватывающей долговременной политики, реализуемой через системы среднесрочного и текущего планирования. Такой согласованный во времени механизм планирования обеспечивает взаимный учет и координацию всех аспектов и целей рыбохозяйственной деятельности. Например, без соответствующих балансовых расчетов и элементов планирования вряд ли возможно произвести сокращение промысловых мощностей при оптимизации использования ограниченных финансовых средств, поскольку механизм уменьшения промысловых нагрузок имеет несколько альтернатив: выкуп излишних промысловых судов, ограничение выходов на промысел (лицензионные ограничения) или уменьшение индивидуальных квот.

Система планирования отрасли также должна обеспечивать новые подходы к оценке экономической эффективности предпринимательства в сфере рыбохозяйственного комплекса. Необходимы новые, более широкие методы и критерии оценки эффективности, поскольку традиционно используемые методы и критерии оценки бизнеса (например, прибыльности и рентабельности) не способны давать адекватного результата с точки зрения устойчивости. В связи с этим требуются разработка и внедрение новых методик оценки эффективности [10].

Системы обеспечения социальных потребностей и диверсификации средств существования неразрывно связаны с планированием и также призваны повышать устойчивость рыбохозяйственной деятельности. Эти компоненты системы устойчивой рыбохозяйственной деятельности имеют особое значение в регионах традиционного рыбного промысла, где рыболовство

является одним из немногих способов занятости населения и главным источником его благосостояния. Даже самые совершенные методы управления неспособны решить задачу устойчивого функционирования отрасли, если работники, занятые в рыбохозяйственном комплексе, не будут уверены в сохранении средств существования в случаях сокращения запасов, введения запретов на промысел и иных непредвиденных ограничений промысла, возникших не по их вине. Потребность в так называемом "профессиональном плюрализме" [7] обусловлена самой спецификой рыболовства, вынуждающей рыбаков простаивать во время сезонных запретов промысла. Поэтому на государстве лежит обязанность содействовать созданию альтернативных видов деятельности в местах компактного проживания рыбаков (например, развитие аквакультуры, услуг экологического туризма, сельскохозяйственной деятельности и т. п.).

Нельзя также забывать о еще одном важном социальном аспекте рыбохозяйственной деятельности – обеспечении продовольственной безопасности государства [4]. Проблема снабжения населения страны разнообразными и качественными продуктами питания стала особо актуальной в условиях контрсанкций, введенных российским Правительством в отношении ряда видов продовольствия иностранного производства. В перечень товаров, запрещенных к коммерческому ввозу на территорию России, попали рыба и рыбопродукты. В этих условиях отрасль должна полностью решить задачу насыщения внутреннего рынка рыбной продукцией.

Разумеется, решение указанной проблемы в условиях затяжного кризиса, переживаемого российской экономикой, - непростая задача. Возможным выходом в сложившейся ситуации может стать стратегия поэтапной модернизации отрасли. Например, на первом этапе могут быть расширены возможности занятости в рамках самой рыбохозяйственной деятельности путем развития многовидового промысла и переработки рыбы на берегу. Это чрезвычайно важная мера для повышения устойчивости рыбохозяйственной деятельности, поскольку она будет иметь не только социальный, но экологический эффект.

И, наконец, ***использование в системе принятия управленческих решений всех источников знаний и опыта***, включая традиционные знания и опыт рыбаков, в дополнение к введению институтов саморегулирования, также призвано повысить гибкость системы управления рыболовством. До настоящего времени эти знания, как правило, находятся вне стандартного аппарата научного обеспечения принятия управленческих решений. Вместе с тем, они включают мудрость, накопленную рыбаками и прибрежными сообществами за многие века, благодаря их постоянному общению с окружающей средой. Но наряду с исторической памятью знания рыбаков включают и недавно приобретенный опыт. Именно рыбаки могут дополнить научную информацию о размещении рыбы во времени и пространстве в течение текущего года. И хотя эти знания не позволяют произвести всестороннюю оценку состояния запасов, тем не менее, они могут оказаться весьма ценными и для ученых, и для управленцев.

Рассмотренные выше принципы управления рыбохозяйственной деятельностью в целях обеспечения перехода к устойчивому развитию носят универсальный характер, они характерны для всех стран мира. Однако в российских условиях в дополнение к названным принципам устойчивости следует добавить еще один – устранение причин, порождающих нерациональное отношение к природным ресурсам, в том числе в сфере рыбного хозяйства. В последнее время государство проявляет все большую активность в борьбе с этой порочной практикой неэффективного использования общенародных богатств, что должно содействовать повышению вклада рыбохозяйственного комплекса в рост благосостояния российского общества.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Концепция развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года. Утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2003 г. № 1265-р.

2. Государственная программа Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса". Утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 314.

3. Мнацаканян, А. Г. О некоторых особенностях применения концепции управления стоимостью для компаний, деятельность которых основана на использовании природных ресурсов / А. Г. Мнацаканян, А. Г. Харин// Финансы и кредит. - 2012. - № 1(481). - С. 12-20.

4. Харин, А. Г. Учет неэкономических форм капитала в практике финансового менеджмента / А. Г. Харин // Финансы и кредит. - 2014. - № 19(595). - С. 57-62.

5. Харин, А. Г. Стоимостной подход к управлению развитием рыбохозяйственного комплекса Калининградской области / А. Г. Харин // Балтийский экономический журнал. - 2015. - №1(13). - С. 163-174.

6. Шевченко, В. В. Биоэкономическое соответствие российского рыбопромыслового флота сырьевой базе Баренцева моря / В. В. Шевченко, В. В. Комличенко // Рыбное хозяйство. - 2004. - № 3. - С. 29-32.

7. Титова, Г. Д. Роль государства в практической реализации идей устойчивого развития рыболовства / Г. Д. Титова // Рыбное хозяйство. - 2006. - № 2.

8. Титова, Г. Д. Рыболовство и рынок: проверка на совместимость / Г. Д. Титова // Рыбные ресурсы. - 2004. - № 4. - С. 20-23.

9. Folke, C. Understanding Dynamics of Ecosystem-Institution Linkages for Building Resilience / C. Folke, F. Berkes // Beijer Discussion Paper. Stockholm: Beijer International Institute of Ecological Economics. - 1998. - No. 112.

10. Карлов, А. М. Использование критерия общей ценности в задачах стратегического управления компаниями / А. М. Карлов, А. Г. Харин// Балтийский экономический журнал. - 2013. - № 2 (10). - С. 126-139.

УДК 339.137.22

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК РЕЗУЛЬТАТ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

О. А. Муратова, Л. А. Кузьмина, К. В. Кузьмин

COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE AS A RESULT OF THE EFFECTIVE USE OF COMPETITIVE ADVANTAGES

O. A. Muratova, L. A. Kuzmina, K. V. Kuzmin

В статье раскрываются понятия "конкурентоспособность", "потенциальная конкурентоспособность", "реальная конкурентоспособность", "конкурентное преимущество", "устойчивое конкурентное преимущество", "неустойчивое конкурентное преимущество". Определена роль формирования конкурентных преимуществ предприятия. Выявлены закономерности процесса формирования конкурентоспособности. Рассматриваются ресурсный и рыночный подходы к формированию конкурентных преимуществ предприятия, общая конкурентная матрица М. Портера, а также пути обеспечения ценового лидерства, продуктового лидерства и лидерства в нише. Определены основные направления оценки конкурентоспособности предприятия в современных условиях. Выделены основные принципы формирования и поддержания конкурентных преимуществ.

конкурентоспособность, потенциальная конкурентоспособность, реальная конкурентоспособность, конкурентное преимущество, устойчивое конкурентное преимущество, неустойчивое конкурентное преимущество, рыночный подход, ресурсный подход, продуктовое лидерство, ценовое лидерство, лидерство в нише.

In article the content of the concepts "competitiveness", "potential competitiveness", "real competitiveness", "competitive advantage", "sustainable competitive advantage", "unsustainable competitive advantage" is revealed. The role of the formation of the competitive advantages of the enterprise is defined. Regularities of the process of formation of competitiveness are revealed. Resource and market approaches to the formation of competitive advantages of the enterprise, total competitive matrix of M. Porter, ways of providing of price leadership, product leadership, and leadership in a niche are considered. The main directions of assessment of enterprise competitiveness in modern conditions are identified. The basic principles of formation and maintaining of competitive advantages are marked.

competitiveness, potential competitiveness, real competitiveness, competitive advantage, sustainable competitive advantage, unsustainable competitive advantage, market approach, resource approach, product leadership, price leadership, leadership in a niche.

В современных рыночных условиях предприятия находятся в постоянном поиске конкурентных преимуществ, так как они являются сердцевиной их деятельности, наиболее значимыми факторами конкурентоспособности и основными определяющими элементами конкурентной позиции на рыночном сегменте. Цель деятельности любой фирмы - достичь такого уровня конкурентоспособности, который помогал бы ей выживать на рынке.

Конкурентоспособность представляет собой потенциал, способность к ведению успешной конкурентной борьбы, относительную характеристику

ресурсного потенциала по отношению к какому-либо другому конкурирующему субъекту рынка (товару, фирме или стране).

В экономической литературе различают:

– потенциальную конкурентоспособность субъекта (выраженную в качественных характеристиках) - совокупность управленческих, организационно-технических, технологических факторов деятельности фирмы, представляющих собой ее конкурентные потенциальные возможности;

– реальную конкурентоспособность субъекта (выраженную в реальных экономических показателях) - совокупность потенциальных возможностей предприятия, рассчитанную после воздействий многочисленных факторов окружающей среды.

Из ряда закономерностей, присущих процессу формирования конкурентоспособности, можно выделить следующие:

1) достижение наивысшей конкурентоспособности экономического субъекта по производству и реализации конкурентоспособного объекта (товара или услуги) возможно только при оптимальном уровне реализации потенциальной конкурентоспособности, обусловленном той или иной степенью воздействия внешних факторов;

2) процесс формирования потенциальной конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей и ее реализации подвержен влиянию со стороны не только тенденций общего характера, адекватных многим странам мира, но, прежде всего, находится в прямой зависимости от комплекса политических, экономических, социальных факторов;

3) конкурентоспособность предприятия с позиций современной теории рассматривается как категория, формирующаяся из двух групп факторов:

– способности фирмы к быстрому повышению операционной эффективности (росту эффективности использования труда персонала фирмы, имеющегося в ее распоряжении оборудования, денежных средств и других ресурсов);

– способности выработки и реализации уникальной стратегической концепции своего развития, которая одновременно создает труднопреодолимые или вообще непреодолимые барьеры для потенциальных конкурентов, т. е. выстраивания своеобразных барьеров безопасности. Причем данная группа факторов становится всё более доминирующей, что в будущем может явиться источником серьезных проблем для эффективного развития экономики в целом [1].

Высокие достижения в избранных направлениях деятельности, признаваемые внешним окружением, предприятие может получить только обладая конкурентными преимуществами по сравнению с достижениями соперников.

Что же следует понимать под конкурентным преимуществом? М. Портер определяет конкурентное преимущество как положение фирмы на рынке, позволяющее ей преодолевать силы конкуренции и привлекать покупателей [2].

Ж. Ж. Ламбен под конкурентным преимуществом понимает те характеристики, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенное превосходство над своими прямыми конкурентами. Эти

характеристики (атрибуты) могут быть самыми различными и относиться как к самому товару (услуге), так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую, к формам производства, сбыта или продаж, специфичным для фирмы или товара [3].

Н. И. Фокин определяет конкурентные преимущества как такие характеристики продукции предприятия, которые позволяют ему опережать конкурентов по показателям рентабельности и устойчивости его рыночной позиции. Конкурентные преимущества формируются как материальными, так и неосязаемыми активами предприятия и проявляются в более высоком качестве предлагаемых рынку товаров и услуг [4].

От степени устойчивости преимущества зависит, насколько долго оно может обеспечивать рыночному субъекту лидерство перед конкурентами. По мнению М. Портера, устойчивость конкурентного преимущества достигается, когда оно противостоит истощению вследствие поведения конкурентов, для чего необходимо обращать внимание на организационные способности и ресурсы, лежащие в основе конкурентного преимущества сферы деятельности, которые должны противостоять дублированию другими предприятиями [2].

Устойчивое конкурентное преимущество принято называть преимуществом высокого порядка, которое достигается с большим трудом, очень медленно и требует крупных затрат на его поддержание. К нему относят уникальную продукцию, уникальную технологию и специалистов, хорошую репутацию организации.

Неустойчивые конкурентные преимущества принято называть преимуществами низкого порядка. Они связаны с возможностью использования дешевых ресурсов: рабочей силы, материалов, энергии. Низкий порядок конкурентных преимуществ связан с тем, что они очень неустойчивы и легко могут быть потеряны либо вследствие роста цен и заработной платы, либо из-за того, что эти дешевые производственные ресурсы точно так же могут использовать рыночные конкуренты.

Анализ точек зрения различных учёных, занимающихся исследованием проблемы поиска факторов формирования конкурентных преимуществ, позволил определить, что в процессе становления современной теории конкурентных преимуществ сложились два подхода: рыночный и ресурсный (рис. 1).

Согласно рыночному подходу, приоритет отдается внешним факторам, т. е. для формирования и развития конкурентных преимуществ предприятия должны оптимально адаптироваться к специфической внешней среде. Основными внешними факторами являются: демографические и социально-экономические, природно-климатические и географические, политические и нормативно-правовые.

Согласно ресурсному подходу, приоритет отдается внутренним параметрам предприятия, исследование которых позволяет выделить осязаемые (материальные) и неосязаемые (нематериальные) факторы конкурентных преимуществ. Их развитие способствует гибкому реагированию на изменения внешней среды, завоеванию значительных рыночных позиций, что способствует несомненному успеху в конкурентной борьбе [5].

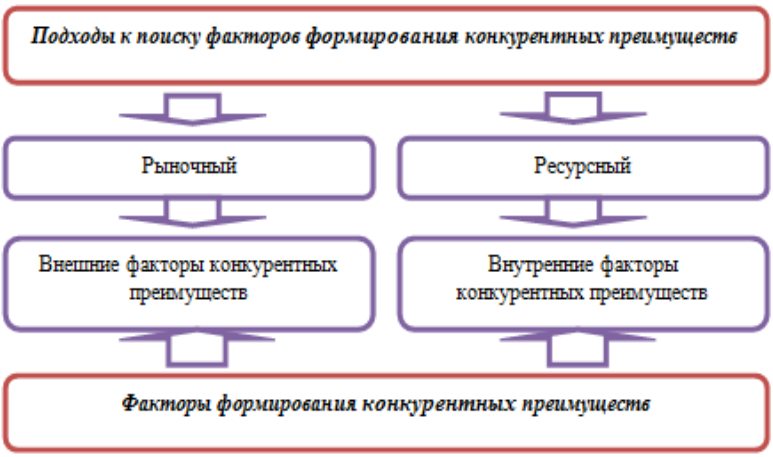

Рис. 1. Подходы к формированию конкурентных преимуществ
Fig. 1. Approaches to the development of competitive advantages

Конкурентные преимущества позволяют предприятию иметь рентабельность выше средней для фирм данной отрасли или данного рыночного сегмента (что обеспечивается более высокой эффективностью использования ресурсов) и завоевывать прочные позиции на рынке. Согласно общей конкурентной матрице М. Портера, представленной на рис. 2, конкурентное преимущество предприятия на рынке может быть обеспечено тремя основными путями: ценовое лидерство, продуктовое лидерство, лидерство в нише.

		Конкурентное преимущество	
		Снижение издержек	Дифференциация продукции
Область конкуренции	широкая	Ценовое лидерство	Продуктовое лидерство
	узкая	Лидерство в нише	

Рис. 2. Общая конкурентная матрица М. Портера
Fig.2. The total competitive matrix of M. Porter

Так, продуктовое лидерство основывается на политике дифференциации и совершенствования товаров, за счет которых формируется их ценность для покупателей. Ценовое лидерство обеспечивается на основе возможности предприятия снижать затраты на производство продукции (создается ценность для производителя). Лидерство в нише связано с фокусированием продуктового или ценового преимущества на узком сегменте рынка, без охвата всего рынка [6].

Формирование и поддержание конкурентного преимущества затрагивает весь механизм деятельности предприятия, связанный с созданием, производством и реализацией продукции.

Конкурентоспособность предприятия - это результат правильного использования и формирования его конкурентных преимуществ. В рыночных условиях предприятию важно уметь правильно оценить эффективность использования конкурентных преимуществ. Для этого наиболее широко

используется методика оценки конкурентоспособности предприятия, основанная на исследовании его внутренней среды, которая предполагает два направления:

– *определение перечня внутренних факторов и оценку их влияния на эффективность и качество деятельности предприятия;*

– *определение сильных и слабых сторон в каждой из функциональных областей.*

Первое направление исследования - выявление состава внутренних факторов и оценка их влияния на эффективность и качество деятельности компании — проводится для установления резервов совершенствования деятельности. При этом рассматриваются следующие группы финансовых показателей: показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности, показатели оценки эффективности управления, показатели оценки деловой активности, показатели оценки ликвидности.

Второе направление исследования - определение сильных и слабых сторон в каждой из функциональных областей - осуществляется для того, чтобы выявить направления деятельности и ресурсы (возможности), которые могут стать основой будущей стратегии компании и создания устойчивых конкурентных преимуществ [7].

Рассмотрим, как на практике правильное использование конкурентных преимуществ может повысить конкурентоспособность предприятия.

Вид деятельности ООО "Морагент "Дело" - это агентирование морских судов в Калининградском морском торговом порту. Предприятие работает на данном сегменте рынка с 2007 года и использует конкурентную стратегию фокусирования. Оно завоевало высокую репутацию на рынке. ООО "Морагент "Дело" оказывает наиболее широкий спектр услуг агентирования морских судов по сравнению с конкурентами. Помимо чисто агентских функций, а именно обеспечения проведения таможенных, санитарных, пограничных и портовых операций, связанных с пребыванием судна в порту, организации проведения погрузочно-разгрузочных работ и расчетов по ним, ООО "Морагент "Дело" осуществляет организацию медицинского обслуживания экипажа судна, смен экипажа судна, организацию технического и ремонтного обслуживания судов, снабжения судна топливом, продовольствием, водой и другими необходимыми материалами.

По итогам 2015 года рентабельность продаж ООО "Морагент "Дело" оказалась равна 23,9 %, при этом снизилась на 1,27 % по сравнению с 2014 годом, но превысила среднее значение по отрасли, равное 15-20 %. Перед предприятием была задача найти пути повышения своей конкурентоспособности на рынке, в частности, повысить показатель рентабельности продаж. Было выявлено, что в 2016 году на 35 % будет уменьшен грузопоток товаров, поставляемых из Польши в Калининградскую область торговыми баржами, что связано с уменьшением объема закупаемых строительных материалов калининградскими компаниями, т. е. количество судозаходов торговых барж, агентируемых ООО "Морагент "Дело", должно снизиться на 35 %, а общее количество агентируемых судозаходов морских контейнеровозов и торговых барж - сократиться на 30 %. ООО "Морагент "Дело" удалось найти выход в сложившейся ситуации. Предприятие выиграло тендер на агентирование ЗАО

"Маэрск" представительства Maersk Line в Калининграде, крупнейшей компании в мире, специализирующейся на контейнерных перевозках. В данном тендере принимали участие и другие фирмы по агентированию торговых судов. Планируется, что при агентировании Maersk Line с июня 2016 года рентабельность продаж ООО "Морагент "Дело" за 2017 год по сравнению с 2015 годом должна возрасти на 26,92 %, а рентабельность активов - на 28,06 %. Занимаемая доля ООО "Морагент "Дело" на рынке судового агентирования должна вырасти в 2017 году на 4 % по сравнению с 2015 годом, в котором доля рынка ООО "Морагент "Дело" была равна 20 %. Планируемая динамика помесячных судозаходов в 2017 году, подлежащих агентированию ООО "Морагент "Дело", представлена на рис. 3.

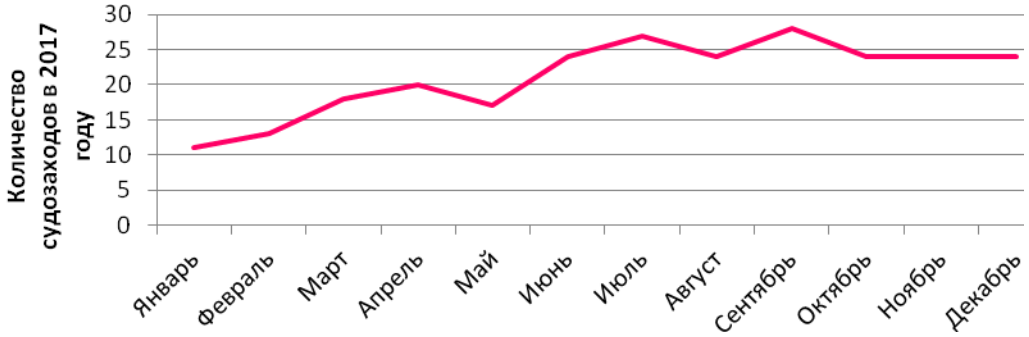

Рис. 3. Планируемое количество судозаходов, агентируемых ООО "Морагент "Дело" в 2017 году
Fig. 3. The planned number of ship calls serviced by Sea Agent Delo Ltd in 2017

В таблице представлены основные показатели деятельности ООО "Морагент "Дело", которые отражают уровень конкурентоспособности предприятия и являются показателями экономической устойчивости. Формулы, использованные в расчетах, оптимальные значения показателей взяты из учебной литературы [8].

Коэффициенты ликвидности в планируемом 2017 году соответствуют оптимальным значениям, что говорит о том, что предприятие в полной мере обеспечено собственными средствами для своевременного погашения срочных обязательств, платежеспособно и обладает ликвидностью. Однако большое превышение оптимальных значений показателями текущей и абсолютной ликвидности говорит об избытке собственных средств предприятия и необходимости направления их на развитие.

Коэффициенты финансовой устойчивости и зависимости ООО "Морагент "Дело" в планируемом 2017 году, как и в 2015 году, говорят о том, что предприятие не зависит от заемных источников финансирования и обладает источниками финансирования, которые могут быть использованы длительное время.

Планируется рост коэффициента оборачиваемости собственного капитала на 0,1 в 2017 году по сравнению с 2015 годом, что говорит о сокращении периода оплаты счетов, выставляемых предприятию контрагентами, и подтверждается сокращением длительности оборота кредиторской задолженности. Планируется снижение длительности оборота дебиторской

задолженности в 2017 году, т. е. уменьшение срока расчетов предприятия с дебиторами.

Показатели конкурентоспособности ООО "Морагент "Дело"
Economic indicators of competitiveness of Sea Agent Delo Ltd

Название показателя	Опти-мальное значение	2014 год	2015 год	План 2017 год	Изменение показателей 2017 г./ 2015 г. (+/-)	Изменение показателей 2017 г./ 2014 г. (+/-)
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2	4,81	74,95	50,14	-24,81	+45,33
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,3	2,20	22,98	28,51	+5,52	+26,31
Коэффициент зависимости	≤ 0,5	0,21	0,01	0,02	+0,01	-0,19
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8-0,9	0,79	0,99	0,98	-0,01	+0,19
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	max	1,95	1,13	1,23	+0,10	-0,72
Длительность оборота дебиторской задолженности, дней	min	138,64	199,60	156,13	-43,47	+17,49
Длительность оборота кредиторской задолженности, дней	min	45,87	46,89	10,95	-35,94	-34,92
Рентабельность активов, %	>0 max	66,33	40,62	68,68	+28,06	+2,35
Рентабельность продаж, %	>0 max	25,17	23,90	50,82	+26,92	+25,65

Планируемое улучшение указанных показателей говорит о росте конкурентоспособности ООО "Морагент "Дело", об эффективном использовании предприятием своих конкурентных преимуществ.

На рис. 4, 5, 6 представлена сравнительная динамика коэффициентов финансовой зависимости, коэффициентов финансовой устойчивости и рентабельности продаж ООО "Морагент "Дело" и его конкурента ООО "Русское транспортное агентство". Рассматриваются данные за 2014, 2015 и планируемый 2017 гг. По ООО "Морагент "Дело" планируемые значения показателей за 2017 год сравниваем с данными по ООО "Русское транспортное агентство" за 2015 год.

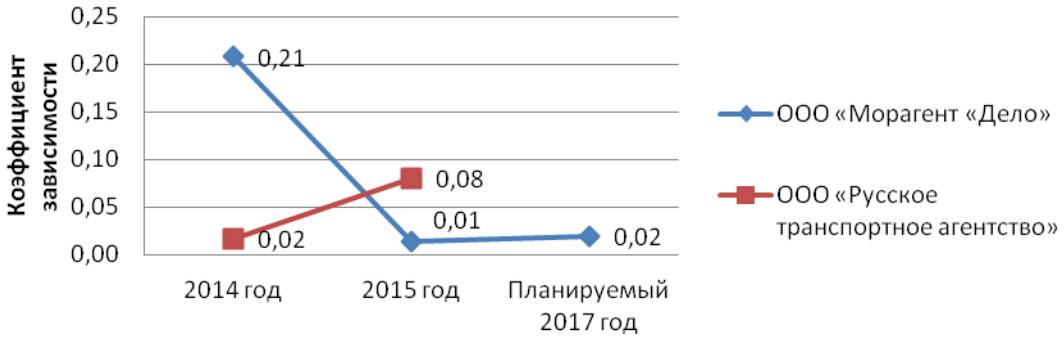

Рис. 4. Сравнительная характеристика коэффициентов зависимости ООО "Морагент "Дело" и ООО "Русское транспортное агентство"
Fig.4. Compare of coefficients of dependence of Sea Agent Delo Ltd and Russian Transport Agency Ltd

Из рис. 4 видно, что ООО "Морагент "Дело" менее зависит от заемных источников финансирования, чем ООО "Русское транспортное агентство", как по итогам 2015 года, так и в планируемом 2017 году.

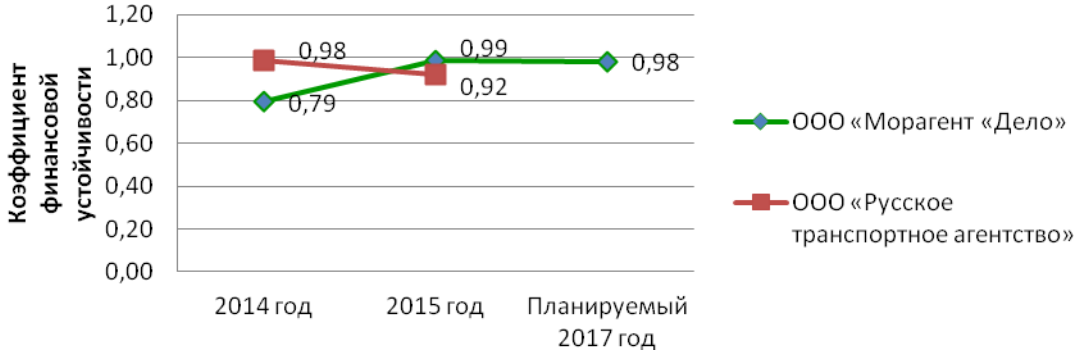

Рис. 5. Сравнительная характеристика коэффициентов финансовой устойчивости ООО "Морагент "Дело" и ООО "Русское транспортное агентство"
Fig. 5. Compare of coefficients of financial stability of Sea Agent Delo Ltd and Russian Transport Agency Ltd

В 2015 году значение коэффициента финансовой устойчивости ООО "Русское транспортное агентство" ниже, чем у ООО "Морагент "Дело" в 2015 и планируемом 2017 году, что свидетельствует о более стабильном финансовом положении ООО "Морагент "Дело".

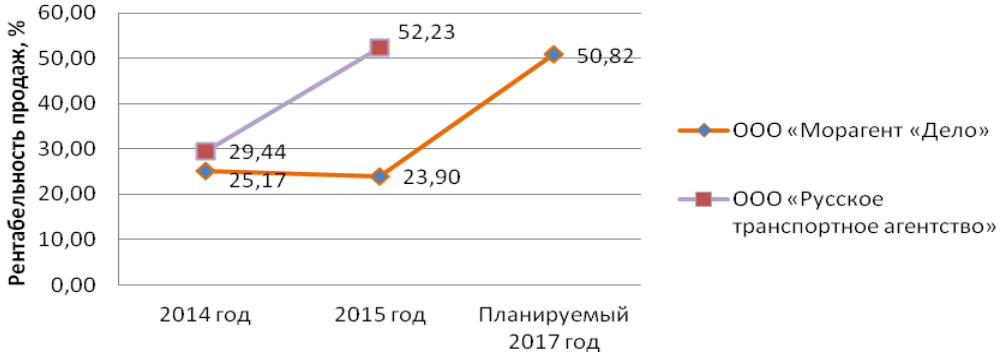

Рис. 6. Сравнительная характеристика показателей рентабельности продаж ООО "Морагент "Дело" и ООО "Русское транспортное агентство"
Fig. 6. Compare of profitability of sales of Sea Agent Delo Ltd and Russian Transport Agency Ltd

В 2015 году значение рентабельности продаж ООО "Русское транспортное агентство" было больше на 28,33 %, чем у ООО "Морагент "Дело", но в 2017 году ООО "Морагент "Дело" планирует повысить этот показатель на 26,92 % по сравнению с 2015 годом за счет выхода на новую ступень агентирования морских судов - агентирование контейнеровозов Maersk Line.

Итак, основными принципами формирования и поддержания конкурентных преимуществ являются:

– стремление руководства предприятия к улучшениям, новшествам и переменам во всех аспектах хозяйственной деятельности предприятия;

– совершенствование и увеличение количества источников конкурентного преимущества, способствующее сохранению его деятельности и устойчивости;

– применение системного подхода к формированию конкурентного преимущества, охватывающего весь механизм деятельности предприятия [9].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Фальцман, В. К. Интенсивный курс MBA: учеб. пособие / В. К. Фальцман, Э. Н. Крылатых. - Москва: ИНФРА-М, 2011. - 544 с.

2. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. - Москва: Вильямс, 2010. - 790 с.

3. Ламбен, Ж. Ж. Стратегический маркетинг: европейская перспектива / Ж. Ж. Ламбен [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://polbu.ru/lamben

4. Фокин, Н. И. Экономика: в начале было слово / Н. И. Фокин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dictionary-economics.ru/word

5. Григорян, Е. С. Конкурентные преимущества предприятия: их выявление и направления достижения / Е. С. Григорян // Международный научно-исследовательский журнал. - 2014. - № 1 (20). - С. 18.

6. Портер, М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер / пер. с англ. И. Минервина. - Москва: Альпина Паблишер, 2011. - 254 с.

7. Азоев, Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. - Москва: Новости, 2010. - 48 с.

8. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. – 3-е изд., стер. / Т. А. Пожидаева. - Москва: КноРус, 2010. – 320 с.

9. Муратова, О. А. Влияние конкурентоспособности на экономическую устойчивость предприятия / О. А. Муратова, Л. А. Кузьмина, К. В. Кузьмин // Балтийский экономический журнал. – 2016. - № 1(15). – С. 98-107.

УДК 339.137.22

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Р. А. Набиев

COMPETITION AND COMPETITIVENESS

R. A. Nabiyev

В статье даются понятия конкурентоспособности и конкурентного преимущества. Рассматриваются пять сил конкуренции: конкурентная сила поставщиков экономических ресурсов; конкурентная сила покупателей; сила предприятий, потенциально готовых выйти на рынок данной продукции и услуг; конкурентная сила фирм, производящих товары-заменители; сила соперничества между компаниями, производящими аналогичные товары и услуги. Приведены примеры таких сил конкуренции, указано, на что следует обращать внимание в таких случаях конкуренции.

конкурентоспособность, конкурентное преимущество, силы конкуренции, поставщики, покупатели, рынок товаров, сила покупателей, сила фирмы, сила соперничества.

The article provides the concept of competitiveness and competitive advantage. We consider the five competitive forces: competitive strength of suppliers of economic resources; the competitive strength of buyers; the strength of enterprises, potentially ready to enter the market of these products and services; the competitive strength of firms producing substitute products; the strength of competition between companies producing similar products and services. Examples of such forces of competition, indicated on what to look for in such cases competition. given the competitiveness of the concepts and competitive advantage.

competitiveness, competitive advantage, competitive forces, distributors, buyers, commodity market, the power of buyers, the power company, the strength of competition.

В настоящее время признаётся, что статус российской экономики является рыночным. Важнейшее место в рыночной экономике отводится конкуренции. Определим, что мы подразумеваем под понятием *конкуренция.* На наш взгляд, наиболее приемлемое определение этого понятия дано в статье Т. Я. Бондаренко [1]: конкуренция – это состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Конкуренция относится к сложному, многогранному явлению. Её механизм включает в себя множество структурных элементов. Конкуренция в настоящее время представляется как мощная сила развития экономики.

Кратко определив наше представление о понятии *конкуренции,* перейдем к рассмотрению понятий конкурентоспособности и к исследованию, при каких условиях возникает конкурентное преимущество товаров на рынках.

Исследуя конкурентоспособность отечественного производства и отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, следует, прежде всего, ввести правильные понятия самого термина. Следует отметить, что термин "конкурентоспособность" относится к предприятию-товаропроизводителю в целом, а не к производимым им товарам.

Конкурентоспособность - это реальная и потенциальная способность предприятия (фирмы) изготовлять и реализовывать товары или оказывать услуги, которые по ценовым или качественным характеристикам более привлекательны для покупателей, чем товары или услуги других фирм-конкурентов.

Для товаров в экономической литературе используется иной термин - *конкурентное преимущество* - ценовые, качественные и другие характеристики товаров (продукции), которые выгодно отличают их от конкурирующих и обеспечивают устойчивое положение на рынке.

Если исследовать проблему влияния государственного регулирования и поддержки на конкурентоспособность, следует рассматривать конкурентоспособность предприятий, которым государство оказывает поддержку и деятельность которых регулирует как экономическими, так и административными методами. Вместе с тем, можно однозначно заявить, что товары конкурентоспособных предприятий обладают конкурентным преимуществом хотя бы на локальных рынках, иначе они не были бы конкурентоспособными [2, 3].

Рассмотрим более детально понятие конкурентоспособности предприятия, так как только после этого можно оценить степень влияния на него государственного регулирования и поддержки.

Основной целью любого предприятия в условиях рыночной экономики является сохранение и расширение своих позиций на рынке (или его сегменте), рост или, по крайней мере, стабильное получение прибыли. Это возможно только при ориентации на максимизацию прибыли (более верно - потока наличности, т. е. суммы чистой прибыли и амортизационных отчислений), главным средством достижения которой выступает обеспечение высокой конкурентоспособности. Эта проблема актуальна и для предприятий рыбного хозяйства, где уже сформирована конкурентная среда.

Конкурентоспособность предприятия - понятие относительное. Она может быть выявлена и оценена только путем сравнения предприятий, выпускающих аналогичную продукцию или оказывающих одинаковые услуги применительно к территории, в пределах которой они функционируют (на местном, региональном, национальном, мировом рынках). Поэтому одно и то же предприятие может быть конкурентоспособным на местном, региональном или мировом рынке и не быть таковым на национальном рынке. Так например, рыбоконсервные предприятия Калининградской области, производящие консервы из кильки, конкурентоспособны на местном рынке, на рынке Республики Беларусь, но уступают в конкурентоспособности каспийским предприятиям на национальном рынке.

Высокая конкурентоспособность предприятий во многом зависит от наличия и эффективного использования сложившихся в стране условий: необходимых факторов производства, развитого спроса, зрелости конкурентной среды, качества управления, разумной государственной политики и даже благоприятных случайностей.

Конкурентные преимущества предприятия обеспечиваются в процессе конкурентной борьбы с так называемыми *пятью силами (направлениями) конкуренции*, т. е. с другими продавцами аналогичной продукции; фирмами - потенциальными конкурентами, производителями заменителей (например, для рыбопромышленных предприятий ими являются предприятия по переработке мясного сырья); поставщиками ресурсов; покупателями их продукции. Их можно рассматривать как основные рыночные силы.

Модель пяти сил (направлений) конкуренции - это эффективный метод анализа основных конкурентных сил, влияющих на положение предприятия на рынке. Эта модель дает возможность более целенаправленно оценить конкурентную обстановку на рынке и на этой основе разработать такой вариант долгосрочной стратегии предприятия, который в наибольшей мере обеспечит его защиту от воздействия конкурентных сил и одновременно будет способствовать созданию дополнительных конкурентных преимуществ. Она же (приведенная модель) позволяет оценить степень влияния и целесообразные направления государственного регулирования и поддержки.

Рассмотрим, каким образом предприятие отстаивает свои преимущества в противодействии основным конкурентным силам [4].

1) Соперничество между конкурирующими продавцами (силы конкуренции возникают в результате стремления соперников занять лучшую позицию на рынке и получить преимущество над конкурентами);

2) Предприятия из других областей, предлагающие товары-заменители (силы конкуренции возникают в результате попыток аутсайдеров завоевать рынок своей продукцией);

3) Поставщики экономических ресурсов (силы конкуренции возникают в результате контроля за условиями сделок со стороны поставщика);

4) Покупатели (силы конкуренции возникают в результате контроля за условиями сделок со стороны покупателя);

5) Потенциально новые на рынке предприятия (силы конкуренции возникают в результате попыток угрозы входа на рынок новых соперников).

Конкурентная сила поставщиков экономических ресурсов определяется, в первую очередь, уровнем цен и качеством поставляемых ресурсов (рыбного сырья, промысловых судов, оборудования, тары, энергоносителей, промышленных и транспортных услуг и т. д.). Особое значение это направление конкуренции приобретает в том случае, когда доля покупаемых ресурсов в издержках производства продукции велика, и от их качества во многом зависит качество конечной продукции. Позиции поставщиков ресурсов усиливаются также и в том случае, когда их предложение ограничено, что дает возможность поставлять ресурсы на менее выгодных для покупателя условиях. В свою очередь, усилению конкурентных позиций предприятий - потребителей ресурсов способствует расширение круга поставщиков, включая возможности переключения предприятия на импортные поставки ресурсов на более выгодных условиях.

Одним из наиболее эффективных методов усиления позиций предприятия - покупателя ресурсов является проведение стратегии, направленной на установление контроля над фирмами - производителями сырья или поставщиками комплектующих изделий путем создания вертикально интегрированных компаний. К положительным моментам вертикальной интеграции относятся: большая защищенность от колебаний цен на ресурсы, большая надежность поставок, а также более эффективная координация различных этапов производства, объединенных в единую технологическую цепочку.

В условиях современной России вертикальная интеграция получает значительное развитие посредством создания холдингов или финансово-промышленных групп. В рыбохозяйственных комплексах такая вертикальная интеграция особенно эффективна между рыбодобывающими и рыбообрабатывающими предприятиями. Она может в значительной степени сократить сезонные колебания цен на рыбное сырье для последних и создать лучшие условия сбыта своей продукции для добывающих предприятий, в особенности, если это касается таких видов рыбной продукции, как мороженая неразделанная из калянусной сельди, скумбрии, салаки. Сбыт этих видов продукции вызывает большие затруднения, и переработка ее на консервы в максимальных объемах крайне желательна и выгодна и для поставщиков, и для переработчиков.

В отечественной рыбной промышленности значительная часть рыбы и морепродуктов добывается в экономической зоне России. Собственником этих ресурсов является государство. Оно выступает в роли поставщика этих ресурсов для рыбодобывающих предприятий. От государственной политики в распределении водных биологических ресурсов между пользователями зависит конкурентоспособность последних как на российском, так и на внешнем рынках, так как эффективность производства напрямую связана с видовым составом добываемого сырья, с одной стороны, и с издержками на производство продукции, с другой. Если одни рыбодобывающие предприятия какого-либо рыбохозяйственного бассейна получают промышленные квоты на вылов, в структуре которого преобладают объекты, из которых производится более рентабельная продукция, они автоматически получают конкурентные преимущества по сравнению с другими рыбопользователями. То же наблюдается в случае, когда соотношения между выделяемыми предприятиям промышленными квотами на вылов и наличием у них производственных возможностей флота различны.

Введение Россией платности за квоты вылова в целях экспорта рыбной продукции резко снизило конкурентоспособность рыбодобывающих предприятий на внешнем рынке. Издержки на производство экспортной продукции предприятий возросли на сумму приобретаемых на тендерах квот. Пока еще неясны конечные результаты введенного Правительством РФ положения о платности квот на вылов этих водных биологических ресурсов, но в любом случае для добросовестных рыбопользователей они будут негативными. Зарубежный опыт (США, Великобритании и других развитых стран) показывает, что государство должно содействовать не росту издержек производства на материальные ресурсы, а росту издержек производства на трудовые ресурсы. В этом случае одновременно с увеличением издержек расширяется и емкость рынков сбыта благодаря росту платежеспособного спроса, что в современных российских условиях способствовало бы сближению цен на товары на внутреннем и внешнем рынках без ущерба для покупателей, расширило бы производственные возможности предприятий, конкурентную среду, а, следовательно, в конечном итоге способствовало бы снижению рыночных цен, в т. ч. на рыбные товары.

Примерно 22 % всех водных биоресурсов отечественной рыбной промышленностью добывается в экономических зонах иностранных государств. Собственниками этих водных биологических ресурсов являются соответствующие государства, а условия их доступности для российского флота и размеры платы за их использование определяются, как правило, межправительственными соглашениями. От активности Правительства РФ и его ведомств зависит наличие таких договоренностей, определяющих доступ к использованию биоресурсов российскими рыбаками, а оговариваемые условия доступа влияют на конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей на внешнем и внутреннем рынках. Таким образом, государственная поддержка в решении международно-правовых и внешнеэкономических аспектов деятельности рыбопромышленных предприятий имеет важное значение для повышения их конкурентоспособности.

Большое влияние на силы конкуренции с поставщиками ресурсов и соответственно на конкурентоспособность рыбопромышленных предприятий оказывает регулирующая роль государства в вопросах деятельности и установления цен на продукцию и услуги естественных монополий, в особенности в вопросах регулирования тарифов железнодорожного транспорта. Рыбное хозяйство России, в основном, расположено на окраинах страны, и величина тарифов на перевозку рыбной продукции железнодорожным транспортом может оказывать большое влияние на конкурентное преимущество на рынках рыбных товаров, производимых предприятиями различных регионов. В невыгодном положении оказываются дальневосточные товаропроизводители и предприятия Калининградской области (последние из-за необходимости валютных оплат за транзит через Литву и Республику Беларусь). Последние годы МПС снижало тарифы на перевозку рыбных товаров из дальневосточных регионов, что в значительной степени способствовало реализации их на европейских рынках России. По отношению к Калининградской области Правительство продекларировало необходимость возмещения предприятиям затрат за транзит грузов, но в какой форме и в какой степени, пока неясно.

Конкурентная сила покупателей возникает вследствие того, что покупатели (торгово-посреднические фирмы, предприятия - потребители инвестиционных товаров, а также физические лица - конечные покупатели потребительских товаров) оказывают воздействие на предприятия-производители через влияние на цены потребляемых товаров и услуг, требования к их качеству и послепродажному обслуживанию. Для обеспечения устойчивого гарантированного спроса на свою продукцию и реализацию ее на благоприятных условиях предприятия-производители во многих случаях стремятся углубить дифференциацию производимой продукции, с тем чтобы занять новые ниши на рынке и снизить свою зависимость от покупателей крупных партий товаров. В рыбной промышленности в современных условиях это выражается, в основном, в двух формах: во-первых, предприятия-изготовители начали дифференцировать свою рыбную продукцию на продукцию, предназначаемую для реализации малоимущему населению (как правило, это неразделанная мороженая или соленая рыбная продукция) и предназначаемую для реализации населению с более высоким уровнем доходов (мороженая разделанная продукция, филе, копченая и сушено-вяленая продукция, кулинария); во-вторых, путем формирования мелких партий рыбных товаров, направляемых покупателями-оптовиками автомобильным транспортом.

Немаловажное значение, особенно в условиях России, имеет расширение прямых поставок, минуя торгово-посредническую сеть, предоставление отсрочек по платежам за приобретенную покупателями продукцию (в рыбной промышленности отсрочек по платежам за продукцию, реализуемую непосредственно в сеть розничной торговли).

Одним из наиболее эффективных средств усиления позиций предприятий-производителей в отношении покупателей является применение стратегии расширения сферы деятельности за счет приобретения торгово-посреднических компаний или установления контроля над структурами, находящимися между предприятиями-производителями и конечными потребителями их продукции,

т. е. сбытовой сетью. Однако в российской действительности это зачастую приводит к тому, что такая сеть создается менеджерами предприятий, и получаемая выгода оседает в их карманах, а не в бюджете потребителей.

Для исключения подобных явлений необходимо государственное регулирование общей суммы торгово-сбытовых наценок, т. е. установление их предельного значения (исключая транспортные расходы) в процентах к оптовой цене предприятия-производителя.

Силы предприятий, потенциально готовых выйти на данный рынок товаров и услуг, определяются тем, что появление новых предприятий на нем приводит к перераспределению рынка (или его сегментов), обострению конкуренции и снижению цен. Реальность проникновения новых фирм на рынок зависит от уровня входных барьеров, препятствующих такому проникновению. Суть их состоит в том, что они могут вызвать повышение размеров первоначальных капиталовложений или увеличение степени риска для новых фирм. К входным барьерам относится высокая монополизация рынка, эффект масштаба (при увеличении объема выпуска суммарные издержки производства единицы продукции снижаются), патентно-лицензионная защита ключевых технологий и ноу-хау, контроль над ограниченными видами экономических ресурсов и лучшими каналами сбыта. В условиях России дополнительные барьеры связаны с криминогенным влиянием на рынок, в том числе с разделом сфер влияния между криминальными структурами. С последним связаны трудности проникновения на ряд местных рынков (в особенности Москвы, Екатеринбурга, Перми и др.) не только новых, но уже действующих предприятий-производителей.

Для нивелирования подобных входных барьеров со стороны государства необходимо усилить безопасность законопослушного бизнеса.

Вместе с тем, государство должно защищать российских товаропроизводителей от излишнего проникновения на внутренний рынок импортных товаров. Такая необходимость является временной и связана с тем, что в течение последних 10 лет российская промышленность слабо пополнялась современными конкурентоспособными средствами производства и технологиями, что привело к ее техническому отставанию в сравнении с иностранными товаропроизводителями. До того момента, когда это отставание будет преодолено хотя бы частично, и необходима такая государственная защита. Ее формами могут быть: тарифное и нетарифное регулирование импорта, курсовая валютная политика, государственная финансовая поддержка инвестиционных проектов предприятий.

Конкурентная сила фирм, производящих товары-заменители, зависит, прежде всего, от соотношения цен на изделия-оригиналы и товары-заменители, а также от различий в их качественных характеристиках. Противодействие конкуренции со стороны товаров-заменителей – это, прежде всего, улучшение качества производимых изделий, поддержание на приемлемом уровне цен на изделия-оригиналы, а также придание им таких уникальных свойств, которые затрудняют переход к использованию товаров-заменителей. В России наибольшая угроза со стороны товаров-заменителей вызвана расширением импорта товаров, производство которых не освоено отечественными

производителями, в частности, отдельных видов продовольственных товаров, медикаментов, аудио- и видеотехники, промышленного оборудования.

Что касается рыбных товаров, то их заменителями считаются мясные товары, а по группе рыбных консервов - мясные консервы или импортируемые рыбные консервы по номенклатуре ассортимента, которые не производятся в России. На самом деле, как мясные товары по сравнению с рыбными товарами, так и российские рыбные консервы по сравнению с мясными товарами заменителями можно признать относительными. На самом деле и те и другие содержат белки и жиры животного происхождения. В их потреблении (белков и жиров) населением - это конкурирующие товары-заменители. Но рыбные белки и жиры в положительную сторону отличаются и от мяса животных, и от мяса птиц. У рыбного белка число усваиваемых белков (ЧУБ) выше, чем у мяса. Например, число усваиваемых белков у бычьей вырезки, которая имеет высшее среди мяса значение ЧУБ, составляет 82 %, а у трески – 88 %. Поэтому на расщепление белков и их усвоение организмом человека затрачивается меньше энергии. Благодаря этому рыба является диетическим продуктом и не может быть заменена мясом ни для людей пожилого возраста, ни для детей.

Мясные жиры содержат значительный удельный вес тяжелых фракций, тогда как рыбные жиры, в основном, включают легкие фракции. Отсюда мясные жиры вредны для потребления человеком, а рыбные, наоборот, - полезны. Жиры некоторых видов рыб и морепродуктов (сельди, сардины, печени тресковых рыб и макрурусов, кальмаров и т. д.) вообще являются лечебными. Например, установлено, что у населения Японии значительно меньше сердечно-сосудистых заболеваний, так как они потребляют большое количество рыбных жиров. С этой точки зрения также трудно считать мясные товары товарами-заменителями по отношению к рыбе и морепродуктам.

Что касается импортируемых рыбных консервов, то их рецептура специфична и вкусовые качества, как правило, не соответствует традициям потребления российским населением. Поэтому конкуренция со стороны этих товаров-заменителей незначительна.

Даже при потреблении рыбы и мяса теплокровных животных взрослым населением, когда последнее по отношению к рыбе является товаром-заменителем, конкурентное преимущество имеют практически всегда рыбные товары из-за сравнительно низкой цены содержащегося в них белка. Так, в настоящее время цена 1 грамма белка, содержащегося в филе трески, на 55 % ниже, чем в бычьей вырезке; цена 1 грамма белка, содержащегося в салаке, в 3,9 раза ниже, чем в свинине, и в 3 раза ниже, чем в бройлерах, и так практически для всех видов "столовых" рыб.

Сила соперничества между компаниями, производящими аналогичные товары и услуги, является основной силой (направлением) конкурентной борьбы, так как в наиболее концентрированном виде выявляет успехи или неудачи предприятия в обеспечении дополнительных конкурентных преимуществ [5, 6]. При этом конкуренция между предприятиями приобретает специфические черты в зависимости от ряда факторов. Она имеет наиболее созидательный и плодотворный характер, если на рынке уже сложилась конкурентная среда, так как в этих условиях конкурентная борьба приводит к

выпуску предприятиями новых видов продукции, расширению круга оказываемых ими услуг, внедрению новых прогрессивных технологий. Однако в России конкурентная среда только начинает складываться, и во многих секторах экономики еще сохраняется олигополистическая структура рынка, унаследованная от административно-командной системы (олигополия - существование на рынке нескольких крупных фирм, продукция которых может быть как разнородной, так и однородной; вступление новых фирм в отрасль, как правило, затруднено; особенностью олигополии является взаимная зависимость фирм в принятии решений о ценах на свою продукцию).

Конкуренция принимает ярко выраженный агрессивный характер, когда с появлением новых видов товаров формируются новые сегменты рынка, проникновение на которые сулит возможности получения новой прибыли. В этих условиях более крупные предприятия, стремясь увеличить свою долю на рынке, действуют агрессивно, скупая более мелкие предприятия, внедряя на них новые технологии и расширяя выпуск продукции под своей торговой маркой. В России подобный характер конкуренция приобретает в тех пока немногочисленных отраслях экономики, которые раньше других вышли из кризиса (так называемые точки роста), ориентированы на реальный платежеспособный спрос и где в этой связи конкурентная борьба приобретает агрессивные формы. В рыбном хозяйстве России в обозримом будущем вполне вероятно проявление таких форм агрессивной конкурентной борьбы.

Наконец, конкурентная борьба носит наиболее ожесточенный и драматический характер в депрессивных отраслях с высокими выходными барьерами, т. е. когда затраты на уход с рынка (консервацию производства, выплату компенсаций уволенному персоналу и т. д.) превышают расходы, связанные с продолжением конкурентной борьбы. Оказавшиеся в тяжелом финансовом положении предприятия вынуждены проводить оборонительную стратегию, стремясь удержаться на плаву, сохранить свою нишу на рынке в условиях падающей рентабельности и отсутствия доходов на капитал. Подобная ситуация характерна для многих отраслей современной России, в том числе она периодически повторяется в рыбной отрасли. Так, в первой половине 2000 года в таком положении оказались рыбоконсервные предприятия Калининградской и Ленинградской областей и Санкт-Петербурга благодаря выбросу на российский рынок рыбной продукции из кильки (мороженой и консервов томатной группы) астраханскими предприятиями по демпинговым ценам. Рыбоконсервные предприятия Западного бассейна вынуждены были в течение полугода реализовывать свои консервы "килька в томатном соусе" по убыточным ценам. Те предприятия, которые из-за полной потери оборотного капитала приостановили производство, законсервировав технологические линии, понесли еще большие убытки.

Как указывалось выше, прибыль рыбодобывающих предприятий во многом зависит от структуры добываемого сырья. Поэтому конкурентная борьба между ними за получение квот вылова высокорентабельных объектов промысла ("икряной" минтай, треска, крабы и т. д.) приобретает агрессивный характер. Зачастую эта борьба выходит за рамки правового поля, т. е. приобретает характер недобросовестной конкуренции: возводятся административные

препятствия при создании новых предприятий, накладываются необоснованные технические и экологические запреты на использование наиболее эффективных судов при промысле целого ряда видов рыб или на приобретение новых судов, используется подкуп, лоббирование интересов крупных предприятий или "авторитетных" лиц и т. д. Решающая роль в борьбе с такой недобросовестной конкуренцией должна отводиться государственному правовому регулированию. Прежде всего, федеральное и региональное законодательство и все подзаконные акты должны носить характер прямого действия, хорошо и всесторонне прописаны, не оставляя место чиновничьему произволу, быть взаимоувязанными на федеральном и региональном уровнях и устанавливать для всех рыбопользователей единые "правила игры", за исключением тех, которые пользуются льготами в соответствии с федеральным законодательством.

Все основные направления укрепления конкурентных позиций предприятий находят отражение при разработке ими долгосрочной стратегии, которая в современных российских условиях имеет ряд особенностей по сравнению со стратегиями фирм, функционирующих в условиях развитой рыночной экономики. Во-первых, целевой установкой предприятия часто является не только обеспечение устойчивой прибыли, но и сохранение занятости, чтобы избежать социальной напряженности. В особенности это касается так называемых "градообразующих" предприятий, которые в рыбном хозяйстве исчисляются сотнями. Во-вторых, резко повышенная степень и специфический характер рисков принимаемых решений, к которым, в первую очередь, относятся частые изменения в государственно-кредитной, налоговой, таможенной политике, а также низкая платежеспособность покупателей продукции предприятия, включая государственные ведомства и учреждения.

Особо следует остановиться на влиянии государственной финансовой поддержки на конкурентоспособность предприятий рыбного хозяйства на внешнем рынке. Ранее указывалось о техническом отставании российского рыбопромышленного производства по сравнению с развитыми рыболовными странами. В связи с этим конкурентоспособность отечественных предприятий на внешнем рынке в настоящее время, в основном, поддерживается за счет низкой заработной платы. Это снижает платежеспособный спрос населения в России и, соответственно, емкость российских рынков [7]. На них отечественные предприятия вынуждены реализовывать свою продукцию по ценам ниже мировых. Отсюда стремление рыбодобывающих предприятий максимизировать экспорт продукции, при том что береговые рыбообрабатывающие предприятия вынуждены приобретать импортную рыбную продукцию по мировым ценам для последующей ее переработки в соленую, копченую продукцию и для производства рыбных консервов. Из-за этого они зачастую проигрывают в конкурентной борьбе на российском рынке зарубежным предприятиям, в особенности прибалтийских стран.

Выходом из создавшегося положения является ликвидация технической отсталости, прежде всего, российского рыбодобывающего флота путем строительства новых технически и экономически прогрессивных судов. Препятствием к этому является, с одной стороны, недостаток собственных инвестиционных ресурсов у предприятий рыбного хозяйства России для

приобретения судов на основе финансового лизинга, а, с другой стороны, недостаток у них залоговых ресурсов для получения долгосрочных кредитов на строительство флота. Поэтому здесь очень важно участие государства в решении этой проблемы. При этом возможны две основные формы государственной финансовой поддержки:

1) выделение государственных субсидий или вхождение государства в акционерные общества с расширением их уставного капитала для обеспечения взносов при строительстве судов на основе финансового лизинга. В последующем после выкупа арендуемых судов у лизингодателя можно выкупить и государственный пакет акций;

2) предоставление государством правительственных гарантий под лизинговые операции по приобретению судов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бондаренко, Т. Я. Конкурентная среда на рынках рыбных товаров / Т. Я. Бондаренко // Экономические проблемы развития рыбного хозяйства России: сб. статей научно-техн. конф. - Москва: Изд-во ВНИЭРХ, 2003. – С. 209-214.
2. Шпаченков, Ю. А. Долгосрочные конкурентные преимущества рыбной промышленности и хозяйства России: сущность, направления формирования, роль государства / Ю. А. Шпаченков, А. Н. Силкин, Л. В. Гоголина //Рыбное хозяйство. - 2011. - № 2. – С. 12 -15.
3. Шпаченков, Ю. А. Долгосрочные конкурентные преимущества рыбной промышленности и хозяйства России: сущность, направления формирования, роль государства / Ю. А. Шпаченков, Л. В. Гоголина //Рыбное хозяйство. - 2011. - № 3. – С. 20 -23.
4. Нуреев, Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учеб. пособие / Р. М. Нуреев. - Москва: ИНФРА-М, 2001. – 230 с.
5. Долгая, А. А. Методология повышения конкурентоспособности рыбохозяйственного комплекса Калининградской области / А. А. Долгая // Известия КГТУ – 2013. - № 30. – С. 20 – 23.
6. Иванов, А. В. К вопросу о системности и конкурентоспособности рыбохозяйственного комплекса / А. В. Иванов, А. А. Долгая //Рыбное хозяйство. - 2013. - № 26. – С. 46-49.
7. Теплицкий, В. А. Стратегия и программы развития экономики. Бизнес-проектирование / В. А. Теплицкий. – Калининград: Изд-во БИЭФ, 2007. - 140 с.

УДК 658.51:639.2

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОЗДАНИЮ ТЕХНОПАРКОВ В РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ

В. А. Теплицкий, М. А. Будурацкий, А. В. Корякина

RECOMMENDATIONS FOR THE CREATION OF TECHNOPARKS IN RYBOHOJAJSTVENNOM COMPLEX OF RUSSIA

V. A. Teplitsky, M. A. Budurackij, A. V. Koryakina

Отмечается, что в процессе приватизации были ликвидированы имеющиеся в рыбной промышленности научно-производственные объединения. Однако в этой отрасли необходимо создавать технопарки, причем на совершенно иной, чем ранее, основе, поскольку переход на рыночные отношения ставит вопрос о необходимости совершенствования технологий рыбопромышленного производства в целях повышения его экономической эффективности. Рекомендуется целесообразный состав участников таких технопарков, а также указывается на то, что их создание представляет интерес для государства. Оно должно содействовать развитию технопарков, предоставляя ряд существенных экономических льгот при их образовании. Предлагается образовать государственный холдинг (под управлением одного из государственных предприятий) для управления технопарками, включив в него ряд предприятий, способных к инновациям в области технологии рыбопромышленного производства, которые будут разрабатывать научные и проектные организации, также входящие в холдинг.

рыбная промышленность, технопарки, рыбная продукция, технология производства, экономическая эффективность, льготы, холдинг, инновации.

The article notes that the research and production associations existing in fishing industry had been eliminated during the privatization process. Meanwhile, there comes a time when the fishing industry needs to create industrial parks, but on completely different base than previously. The transition to market relations raises the question of the need to improve fishery production technologies in order to improve its economic efficiency. The paper recommended that anyone advisable to include in such industrial parks, and also points to the fact that their establishment is of interest to the state. It should promote the development of industrial parks, representing a number of significant economic benefits during their formation. It is recommended to form a state holding company (under the control of one of the state enterprises) to manage the technology parks to include a number of enterprises that are capable to innovate in the field of fishery production technology, which will develop research and design organizations, as part of the holding.

fish industry, industrial park, fish production, production techniques, economic efficiency, benefits, holding company, innovations.

В рыбной промышленности СССР были широко распространены научно-производственные объединения (НПО), которые по своей сути являлись технопарками [1]. Ярким примером может служить НПО промрыболовства (г. Калининград), которое специализировалось на разработке, опытном внедрении и первичной стадии промышленного внедрения орудий лова, промыслового снаряжения и рыбопромысловых приборов. В своем составе НПО промрыболовства имело научные и проектно-конструкторские подразделения, рыбопромысловые суда, опытное и промышленное производство орудий лова и приборов контроля за их работой. Даже из приведенного краткого перечня

видно, что НПО промрыболовства по своей сути представляло технопарк, но имевший достаточно узкую специализацию, отвечающий поставленной при его создании задаче ускорения внедрения научно-технического прогресса в технику промышленного рыболовства, конструкций орудий лова и промыслового снаряжения.

Другие научно-производственные объединения рыбной промышленности СССР (например, НПО "Техрыбпром") также имели свою специализацию. Поэтому разработка прогрессивных средств производства, технологий и их освоение в рыбохозяйственном комплексе страны осуществлялись достаточно быстрыми темпами и масштабно, несмотря на многоотраслевой характер рыбного хозяйства и его территориальную разобщенность.

Кроме сравнительно узкой специализации, научно-производственные объединения, в отличие от большинства зарубежных и ныне действующих российских технопарков, не придерживались принципа своей территориальной концентрации на ограниченном пространстве. Причиной этого являлась, во-первых, необходимость проведения опытной и промышленной эксплуатации в ее начальной стадии силами технопарков (НПО) в разных условиях функционирования рыбопромышленного производства, в том числе на судах, работающих в различных районах рыболовства на акватории всего Мирового океана; во-вторых, разобщенность исследовательских и проектно-конструкторских подразделений, концентрирующихся, в основном, в областных центрах с опытным и серийным производством, потребляющим рыбное сырье, добываемое, как правило, не в местах расположения исследовательских центров. Действующие в рыбохозяйственном комплексе СССР НПО финансировались из трех источников: за счет бюджетных ассигнований (создание, проведение части научно-исследовательских, проектных и опытно-конструкторских работ, опытное освоение производства), за счет заключения хозяйственных договоров с промышленными предприятиями (на те же цели, кроме затрат на создание, но не в интересах всей отрасли, а в интересах финансирующего предприятия) и за счет реализации продукции собственного производства, а на их становление и развитие были затрачены десятки лет и многие десятки миллионов рублей (в ценах 70-х и 80-х годов).

В процессе приватизации НПО были бездумно и вопреки целесообразности полностью разрушены [2]. От них к настоящему времени не осталось даже названий. Все исследовательские и конструкторские кадры были растеряны, имущество (рыбопромысловые суда, здания, уникальное оборудование) было распродано в интересах новых собственников, скупивших за бесценок акции у бывших работников. В настоящее время воспроизводить в отрасли подобные технопарки нецелесообразно по трем причинам: во-первых, в отрасли в настоящее время нет достаточных средств для их воссоздания; во-вторых, сама отрасль уменьшилась до масштабов, когда их создание в ранее существующей специализации неокупаемо; и в-третьих, за последние 10-15 лет, когда центры научно-технического прогресса в рыбной промышленности страны были разрушены и не функционировали, уровень техники и технологий развивался, но не в России, а за рубежом. По этой и второй из изложенных причин в настоящее время дешевле современную технику и проекты ее

производства закупать за рубежом, а в России пытаться вывести исследования и проектирование на данном этапе на современный уровень научно-технического прогресса. На это потребуются годы, а, возможно, и десятки лет и лишь после этого наступит пора, когда необходимо будет осваивать и внедрять эти разработки. Тогда и появится потребность в создании технопарков, воспроизводящих разрушенные НПО.

Встает вопрос: а нужно ли в рамках рыбохозяйственного комплекса России или ее регионов создание технопарков иной специализации, чем существовавшие ранее? Практически без каких-либо дополнительных исследований на этот вопрос можно ответить утвердительно по следующим причинам:

– есть области технологий, которые зависят от географического размещения производства и поэтому не могут быть едиными, например, технологии производства аквакультуры, рыборазведения и пр. Их разработка и успешное внедрение должны быть привязаны к конкретным условиям производства. Отставание в развитии аква- и марикультуры в России по сравнению с другими странами объясняется не только и не столько природными условиями нашей страны, сколько отсутствием прогрессивных, до конца разработанных и апробированных технологий в этих конкретных условиях;

– переход к рыночным отношениям изменил приоритеты в развитии рыбопромышленного производства. Если до 90-х годов прошлого века в условиях планового ведения хозяйства оценка деятельности хозяйствующих субъектов осуществлялась по выполнению системы плановых показателей, главными из которых в рыбохозяйственном комплексе были количественные (объем добычи, производства рыбной продукции, поставок, потребление рыбы на душу населения), то в настоящее время предприятия заинтересованы, прежде всего, в максимизации чистого дохода и в повышении рентабельности.

На эти показатели решающее влияние оказывают условия рынка, в том числе изменение платежеспособного спроса населения. Если в предыдущие годы, и в какой-то мере еще в настоящее время, платежеспособный спрос населения был на чрезвычайно низком уровне, рыбопромышленные предприятия для поставок на внутренний рынок ограничивали свое производство, в основном, наиболее дешевыми видами рыбных товаров: неразделанной мороженой и охлажденной рыбной продукцией, соленой продукцией, наиболее дешевыми видами рыбных консервов. В сравнительно малых объемах производилась деликатесная рыбная продукция. При ставшем необходимостью росте платежеспособного спроса неизбежно расширение производства рыбной продукции с глубокой переработкой рыбного сырья, а в последующем и поиск способов и соответственно разработка технологий использования рыбного сырья с извлечением максимально возможных доходов. Такие возможности применительно к рыбному сырью в России еще практически не использовались, или их использование находится в зачаточном состоянии. Между тем, даже такие "зачаточные" технологии показывают, что продукция из рыбного сырья может приносить доходы, во много раз превышающие те, которые получают при использовании его только для пищевых целей. Так, некоторые виды так называемых "пищевых добавок", разработанных ТИНРО,

повышают доходы от переработки рыбного сырья от 4 до 12 раз. Во много раз повышается доходность от производства гранулированного витаминизированного рыбного жира или тех же пищевых добавок на его основе по сравнению даже с медицинскими, а тем более по сравнению с техническими рыбными жирами. Многократно можно увеличить доходы от промысла и переработки креветок, криля, если из их панциря производить хитин-хитозан. Известно, что из молок сельдевых рыб можно вырабатывать нуклеиновую кислоту, стоимость которой выше стоимости золота. Из панциря креветок и крабов можно производить дорогостоящие пищевые красители. Перечисление может быть долгим, но все эти познания находятся в стадии первичных исследований и практически отсутствуют до конца разработанные технологии производства продукции. Те же технологии, которые уже разработаны и даже прошли стадию опытного освоения и первичного производства, еще имеют недостатки. Так, при производстве хитина-хитозана из панциря крабов еще не найден способ дешевого удаления жиров, в результате чего качество конечного продукта ухудшается.

Не вызывает сомнения, что разработка и освоение технологий получения уникальных по своим свойствам продуктов из рыбного сырья повысит доходность и рентабельность рыбопромышленного производства и представляет значительный интерес для хозяйствующих субъектов. Отсюда вытекает целесообразность создания технопарка для ускорения разработки технологий и техники производства инновационных высокорентабельных видов продукции из рыбного сырья, опытного и затем промышленного освоения их производства. В состав такого технопарка должны войти [3, 4]:

– исследовательские подразделения, которые будут разрабатывать инновационные технологии производства высокорентабельных видов продукции из рыбного сырья (включая химические и фармакологические технологии);

– проектно-конструкторское бюро, предназначенное для проектирования технологических линий на основе имеющихся аналогов машин и оборудования;

– предприятия, осуществляющие опытное внедрение и начальное промышленное освоение производства продукции на основе разработанных технологий. В последующем такие предприятия могут или самостоятельно увеличивать объемы производства, расширяя свою материально-техническую базу, или содействовать во внедрении освоенной продукции на предприятиях инвестора.

Вместе с тем, следует отметить, что предпринимателей мало интересуют исследования в области перспективных технологий, но находящихся в начальной стадии. Их интерес, как правило, проявляется тогда, когда начинают достаточно убедительно проявляться экономические последствия внедрения таких технологий [5]. Это еще не конечная, но и не начальная стадия исследований. Но именно на этой стадии можно ожидать начало вложений средств частных инвесторов сначала в завершение цикла исследований, затем в проектирование, опытное внедрение и освоение производства новых видов продукции. Таким образом, весь цикл от начала исследований до освоения производства в промышленных масштабах имеет различные источники финансирования. На начальном этапе необходимо бюджетное финансирование,

на оговоренном выше этапе частичное финансирование возможно частными инвесторами, в период опытного внедрения - ими же, на первичной стадии промышленного освоения и при передаче технологий для внедрения на других предприятиях - частично за счет средств технопарка, получаемых от реализации производимой продукции, частично за счет средств частных инвесторов.

Следует подчеркнуть еще одно условие создания подобного технопарка: все затраты на создание его инфраструктуры (земельных участков, зданий, инженерных коммуникаций, при необходимости - очистных сооружений, подъездных путей, исследовательского оборудования и т. п.) должно нести государство или путем передачи имеющейся собственности в ведение технопарка, или посредством бюджетных ассигнований в их приобретение и строительство.

При технопарке должен быть создан инвестиционный фонд, который на льготных условиях предоставлял бы займы для создания малых предприятий, осуществляющих опытное внедрение и начальную стадию промышленного освоения разрабатываемой технопарком продукции. Поэтому целесообразно, чтобы технопарк имел организационную форму холдинга, в который войдут проектно-исследовательское ООО или АО и малые предприятия [6]. Учредителями такого холдинга должны быть государство в лице доверенной организации, проектно-конструкторские подразделения, заинтересованные инвесторы. Примерная схема такого холдинга представлена на рисунке.

Рисунок. Схема холдинга
Figure. Holding circuit

Такому технопарку государством должны предоставляться значительные льготы, например, льготы по аренде земельных участков и помещений,

возможно, некоторые таможенные льготы. Речь идет именно о предоставлении указанных льгот технопарку, независимо от места его размещения, включая входящие в него предприятия [7].

Следует еще раз обратить внимание на то, что в связи с ранее упомянутыми особенностями функционирования рыбохозяйственного комплекса, в отличие от существующих как в России, так и за рубежом технопарков, размещение технопарков рыбного хозяйства может быть не компактным, а территориально разобщенным не только в пределах одного города (населенного пункта), но между районами и даже регионами. В приведенном на рисунке примере проектно-исследовательские организации размещаются: ТИНРО – во Владивостоке, Гипрорыбфлот – в Санкт-Петербурге, ВНИРО – в Москве, ПИНРО – в Мурманске, АтлантНИРО – в Калининграде. Возможно, что и предприятия могут быть расположены в разных регионах.

Представляется целесообразным образовать технопарк в Калининграде, где для этого имеются все условия: ФГУП "Калининградский морской рыбный порт" - для создания холдинга; научно-исследовательский институт - АтлантНИРО, исследовательские лаборатории в Калининградском государственном техническом университете; необходимые помещения и кадры для их дальнейшего развития; предприятия, способные осваивать инновационные технологии. Добывающие суда калининградских рыбодобывающих предприятий ведут промысел как на Балтике, так и во многих районах Атлантики, и поставляют сырьё для дальнейшей более глубокой обработки на береговые рыбообрабатывающие предприятия. Поэтому инновационные разработки исследовательских подразделений, входящих в холдинг, будут представлять интерес как для рыбодобывающих, так и для рыбообрабатывающих калининградских предприятий и могут быть апробированы на них.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Иванов, А. В. Условия развития рыбохозяйственного комплекса Калининградской области в среднесрочной перспективе / А. В. Иванов, А. Г. Мнацаканян, В. А. Теплицкий // Финансы и кредит. – 2012. – № 18(546). – С. 32-38.

2. Романов, Е. А. Экономика рыбохозяйственного комплекса / Е. А. Романов. – Москва: Мир, 2005. – 336 с.

3. Теплицкий, В. А. Основные пути развития рыбохозяйственного комплекса России и Калининградской области / В. А. Теплицкий, А. Г. Мнацаканян, А. В. Корякина // Балтийский экономический журнал. – 2015. – № 1(13). – С. 147 – 153.

4. Теплицкий, В. А. Оптимизация планирования и размещения производства и материально-технической базы океанического рыболовства: монография / В. А. Теплицкий, А. В. Корякина, А. Г. Мнацаканян; под ред. А. Г. Мнацаканяна. – Калининград: Изд-во ФГБОУ ВПО "КГТУ", 2016. – 160 с.

5. Теплицкий, В. А. Обеспечение устойчивого финансового развития предприятия / В. А. Теплицкий, А. М. Перфилова // Балтийский экономический журнал. – 2011. – № 1(15). – С. 52 – 57.

6. Корякина, А. В. Инвестиционные ресурсы рыбохозяйственного комплекса (на примере рыбохозяйственного комплекса Калининградской области): монография / А. В. Корякина, А. Г. Мнацаканян, В. А. Теплицкий; под ред. В. А. Теплицкого. – Калининград: Изд-во КГТУ, 2014. – 97 с.

7. Экономика / под ред. д. э. н., профессора А. С. Булатова. – Москва: "Юристъ", 2011.

УДК 332.146

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СРОКОВ СЛУЖБЫ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ (НА ПРИМЕРЕ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)

В. А. Теплицкий, А. В. Корякина

PREDICTION OF SERVICE LIFE OF FIXED ASSETS (FOR EXAMPLE, THE FISHING INDUSTRY)

V. A. Teplitsky, A. V. Koryakina

В статье предлагается метод прогнозирования оптимальных сроков службы основных фондов рыбной промышленности и ее основного элемента – флота. Дается краткий экскурс в историю проблем на примере флота рыбной промышленности. В качестве критерия оптимальности применительно к рыбной промышленности рекомендуется принять не предлагаемые некоторыми экономистами приведенные затраты, а рентабельность, поскольку сокращение сроков службы судов приводит к росту объемов производства продукции и этим оказывает влияние не на приведенные затраты, а на рентабельность производства. Предлагаемый метод определения оптимальных сроков службы судов учитывает изменения в потребности развития основных фондов в смежных отраслях – судоремонте и судостроении. Предполагается, что наличие лага капитальных вложений создает условия для направления в течение определенного времени амортизационных отчислений на нужды расширенного воспроизводства. Разработаны рекомендации по планированию амортизационных отчислений с учетом увеличения их максимального использования в целях расширенного воспроизводства основных фондов.

средства производства, срок службы, рыбная промышленность, флот, приведенные затраты, рентабельность, смежные производства, амортизационные отчисления, реновация, расширенное воспроизводство.

The paper proposes a method for predicting the optimum durability of fixed assets of the fishing industry and its basic element - the fleet. A brief history of problems on the example of fleet fishing industry. It's recommended not to adopt proposed by some economists modified costs as an optimality criterion in relation to the fishing industry. It's better to adopt as such criterion the profitability, as shortening vessels' durability leads to an increase in production volumes, and this has an impact not on the reduced expenditures but on profitability. The proposed method for determining the optimum vessels' durability takes into account changes in the needs of development of fixed assets in co-operating enterprises - in ship repair and shipbuilding. It is assumed that the presence of capital investment's lag creates the conditions for referral within a certain time depreciation charge of the renovation of the needs of expanded reproduction. The recommendations on the depreciation plan, taking into account the increase in their maximum use for extended reproduction of fixed assets are developed.

means of production, durability, fish industry, fleet, modified costs, profitability, co-operating enterprises, depreciation charges, renovation, extended reproduction.

При разработке прогнозов развития материально-технической базы любой отрасли народного хозяйства определяется потребность в производстве продукции, а, следовательно, и в замещении выбывающих средств труда. Этот прогноз начинается составлением баланса наличия на начало и выбытия основных фондов в течение прогнозируемого периода.

Наиболее принципиальным и сложным вопросом при составлении таких балансов для рыбной промышленности является определение сроков службы, прежде всего, её флота.

Проблема прогнозирования рациональных сроков службы основных фондов сложна в своем методическом решении и требует специального рассмотрения.

При функционировании в процессе производства, и даже во внеэксплуатационный период, основные фонды, как и суда рыбной промышленности, подвергаются материальному и моральному износу, вследствие чего они обесцениваются, т. е. утрачивают свою потребительную стоимость, перенося ее на вновь создаваемый продукт. Процесс перенесения потребительной стоимости средств труда на продукт происходит в течение срока их службы. Однако их срок службы, в том числе судов, не только определяет норму амортизации, но и оказывает большое влияние на производительность труда, себестоимость продукции, размеры сопряженных капитальных вложений, например, в судостроительную промышленность, ремонтные предприятия и т. д. Поэтому правильное определение срока службы судов, как, впрочем, и других средств производства, имеет важное народнохозяйственное значение.

Как правило, на практике в основу установления сроков службы судов положены сроки их физического износа. Такой подход к решению этой задачи принципиально неправильный. Средства труда могут служить неограниченно долго, если их своевременно ремонтировать. Отмечая эту особенность, В. В. Новожилов писал, что с развитием машинного производства техническая возможность долговечности срока службы средств труда станет обычным явлением: машина состоит из множества деталей, имеющих различный срок износа. Поэтому технически возможно, заменяя своевременно каждую изношенную деталь, увеличивать срок службы машин до бесконечности. В действительности сроки службы машин невелики. Более того, они стали короче, чем были раньше. Машины уже не переживают сроков износа наиболее долговечных своих частей. Пределы их жизни становятся не техникой, а экономикой [1].

Поскольку моральный износ есть главный фактор амортизации, очевидно, что физический срок службы имущества не является сроком, который рассматривается при установлении амортизационных норм. Тот период, который называют экономическим сроком службы, наиболее подходит для этой цели. Вся сумма амортизации должна быть списана в течение этого экономического срока. Этим способом оборудование, которое неудовлетворительно с точки зрения экономичности, может быть заменено, не вызывая потерь капитала, даже если оно находится в нормальном физическом состоянии.

Экономический износ основных средств связан с материальным износом, но не совпадает с ним:

– во-первых, экономический износ возможен при сохранении физико-химических и других свойств основных фондов в случае морального износа, а материальный износ предполагает изменение этих качеств;

– во-вторых, экономический износ имеет более или менее строгую границу, материальный же износ, как указывалось выше, почти всегда можно преодолеть. Срок службы средств труда экономически определен сроком, в течение которого их использование дает положительный эффект. Как писал еще К. Маркс, это "…такого рода снашивание, которое невозможно исправлять время от времени и которое, как в случае с ножом, приводит его в такое состояние, что ножовщик скажет, что он не стоит починки" [2].

При установлении норм амортизации для судов институтом "Гипрорыбфлот" была использована формула:

$$A_n = 2P_n, \qquad (1)$$

где A_n – амортизационный период судов;

P_n – период между большими капитальными ремонтами судов.

Так как эти нормы амортизации для судов действуют до настоящего времени, то и принцип их установки продолжает действовать по сей день. В. В. Новожилов [1] считает: в качестве критерия для определения срока службы средств труда можно использовать приведенные затраты. Оптимальный момент замены старого средства наступает тогда, когда это неравенство превращается в равенство:

$$e_c = \min(C_н + K_н \times r_к), \qquad (2)$$

где e_c – себестоимость продукции (без затрат на реновацию) при производстве её с помощью старого средства труда;

$C_н$ – себестоимость продукции на новом, наиболее эффективном средстве труда;

$K_н$ - капитальные вложения в новые средства труда;

$r_к$ - норматив эффективности капитальных вложений.

В рыбной промышленности в силу специфики использования флота изменение срока службы основных фондов приводит не только к увеличению или снижению себестоимости и капитальных вложений, но и к изменению экстенсивности его работы и, в конечном итоге, массы продукции, выпускаемой судами за год. Поэтому необходимо найти критерий, комплексно отражающий этот процесс. Таким критерием является рентабельность использования основных фондов. Однако этот показатель является функцией не только себестоимости и массы производимой продукции, но и цен, которые изменяются во времени. Следовательно, чтобы чрезмерно не усложнять систему дальнейших расчетов учетом инфляции и дефляции, показатель рентабельности, используемый для данной цели, рационально измерять в неизменных ценах, действующих на момент, принятый за точку отсчета. В этом случае возможное изменение цен не может изменить тенденцию приращения рентабельности в зависимости от срока службы, а лишь в какой-то момент (установления новых цен) изменит масштабность оценки. Вместе с тем, при возникновении

необходимости количественной оценки данного тренда следует приводить денежные потоки, растянутые во времени, к настоящему моменту.

Мы считаем, что срок службы будет оптимален, если

$$R \to \max. \tag{3}$$

С использованием в качестве критерия показателя рентабельности нами ниже предлагается метод прогнозирования оптимальных сроков службы судов.

Проводимые нами исследования показывают, что по мере старения судов возрастает объем ремонтных работ для поддержания их в нормальном техническом состоянии. Это приводит, с одной стороны, к увеличению ремонтного времени и, следовательно, к сокращению рабочего времени (эксплуатационного), а с другой стороны, - к прогрессирующему удорожанию стоимости ремонтов. Следствием этого является постепенное уменьшение объема производимой судном продукции за год. Сокращение сроков службы судов приводит к увеличению среднегодового эксплуатационного периода, среднегодового объема производимой продукции одним судном за год, к сокращению затрат на текущие и капитальные ремонты (их в настоящее время называют "большими ремонтами"). Оно имеет и другие последствия – увеличение норм амортизации, а также изменение сопряженных капитальных вложений в смежные отрасли: судостроительную, судоремонтную, машиностроительную и т. д.

Следовательно:

$$R_{ij} = f(A_j; T_i), \tag{4}$$

где R_{ij} - рентабельность судна с j-м сроком службы на i-м году его эксплуатации;

T_i – возраст судна на i-м году его эксплуатации (i=1,2,…,A_{max}):

A_j – прогнозируемые сроки службы судов (j=1,2,…,A_{max}).

Рентабельность судов при фиксированном сроке службы в A_j лет определяется как отношение среднегодовой прибыли к стоимости основных фондов при сроке окупаемости A_j лет:

$$R_{ij} = \frac{\sum_{i=1}^{A_j} (D_i - d_i) \times B_i}{\Phi_j^{A_j}}, \tag{5}$$

где D_i - стоимость единицы продукции;

d_i - себестоимость единицы продукции, производимой в i-м году от начала эксплуатации судна;

B_i - количество продукции, производимой в i-м году от начала эксплуатации судна;

Φ_j^{Aj} - стоимость основных фондов при сроке службы A_j лет.

Для удобства дальнейших расчётов прибыль от реализации продукции $V_{ij} = (D_i - d_i) \times B_i$ удобнее записать следующим образом:

$$V_{ij} = D_i \times G \times t_i^{пром} - \sum_{k=1}^{\lambda} S_{kj} \times t_{ki} - S_n \times G \times t_i^{пром} - C_i^{проф}, \tag{6}$$

где G - выпуск продукции судном за сутки промысловой работы;

$t_i^{пром}$ - годовые затраты судном времени только на промысле;

t_{ki} - годовые затраты времени судна на выполнение k-й операции (стоянки в порту, переходы, промысловое время и на ремонт) ($\kappa = 1,2,..,\lambda$);

S_{kj} – суточная себестоимость содержания судов при выполнении k-й операции при j-м сроке службы судна;

S_n - прямые затраты на производство единицы продукции (стоимость тары, основных материалов, транспортные расходы по доставке рыбопродукции в порты и др.);

$C_i^{проф}$ - годовые затраты на профилактические ремонты в i-м году от начала эксплуатации судна.

Следует еще раз подчеркнуть, что продолжительность эксплуатационного и ремонтного времени изменяется в зависимости от возраста судна, а суточная себестоимость содержания судов по элементам бюджета времени (по операциям) зависит от срока службы, так как изменяются размеры амортизационных отчислений, приходящиеся на 1 календарные сутки:

$$S_{kj} = S_к^н + \frac{\Phi_б + Am_j - \varphi}{365 \times A_j} + C_i^{проф}, \qquad (7)$$

где $S_к^н$ – суточная себестоимость содержания судна при выполнении k-й операции без амортизационных отчислений и стоимости профилактического ремонта;

$Ф_б$ – балансовая стоимость судна;

Am_j - сумма амортизационных отчислений на ремонт при j-м сроке службы судна;

φ - ликвидационная стоимость судна.

Элементы бюджета времени (операций) судна выразим через:

$$t_{ki} = \alpha_k \times t_i, \qquad (8)$$

где α_k - удельный вес годовых затрат времени на $к$-ю операцию (кроме ремонтного времени) в составе эксплуатационного времени;

t_i - эксплуатационное время судна в i-м году, а ремонтное время обозначается $t_i^{рем}$.

Подставляя значения, полученные в уравнениях (6, 8), в уравнение (5), получим:

$$\overline{R}_j = \frac{\sum_{i=1}^{A_j}(t_i \times (\alpha_k \times G \times (D_i - S_n) - \sum_{k=1}^{\lambda}(\alpha_k \times S_k^j) - S_j^{рем} \times t_i^{рем} - C_i^{проф})}{\Phi_j^{A_j}}, \qquad (9)$$

где $\overline{R}_j$ - среднегодовая рентабельность основных фондов при сроке службы судна в A_j лет;

$S_j^{рем}$ - суточные затраты судна на ремонте при сроке службы в A_j лет;

$t_i^{рем}$ - среднегодовая продолжительность ремонта судна при сроке службы в A_j лет.

Сокращение сроков службы судов уменьшает их среднегодовой объем ремонта и, как следствие, потребность в судоремонтной базе. Но сокращение сроков службы возможно только при росте основных фондов судостроительной

промышленности. Это приводит к необходимости при расчете рентабельности учитывать не только основные фонды добывающего (и других видов) флота, но и, как минимум, потребность в развитии основных фондов других смежных отраслей – судоремонтной и судостроительной. В противном случае можно допустить ошибку в определении экономического срока службы основных фондов, так как сокращение приводит к тому, что увеличивается потребность в производстве средств производства для строительства флота. Следовательно, величина Φ_j^{Aj} в уравнении (9) должна определяться как сумма:

$$\Phi_j^{A_j} = \Phi_б + \Phi_j^{рем} + \Phi_j^{судострой}, \qquad (10)$$

где $\Phi_j^{рем}$ - стоимость основных фондов судоремонтных предприятий, обеспечивающих среднегодовой объем ремонтных работ при *j*–м сроке службы судна;

$\Phi_j^{судострой}$ - стоимость основных фондов судостроительной промышленности, обеспечивающая ежегодное возобновление основных фондов судов при *j*-м сроке их службы.

Для судоремонтного производства $\Phi_j^{рем}$ рассчитывается:

$$\Phi_j^{рем} = \frac{\Psi_{рем} \times \sum_{i=1}^{A_j} C_i^{рем}}{A_j}, \qquad (11)$$

где $\Psi_{рем}$ - фондоёмкость продукции судоремонтного производства;

$C_i^{рем}$ - годовые затраты судна на все виды ремонтных работ в *i*-м году эксплуатации.

Для судостроительного производства $\Phi_j^{судострой}$ определяется:

$$\Phi_j^{судострой} = \frac{\Psi_{судострой} \times \Phi_б}{A_j}, \qquad (12)$$

где $\Psi_{судострой}$ - фондоемкость продукции судостроительной промышленности.

Подставляя значения, полученные в уравнениях (11, 12), в уравнение (10), находим:

$$\Phi_j^{A_j} = \Phi_б + \frac{\Psi_{рем} \times \sum_{i=1}^{A_j} C_i + \Psi_{судострой} \times \Phi_б}{A_j}, \qquad (13)$$

Теперь исходная формула (9) примет вид:

$$\bar{R}_j = \frac{\sum_{i=1}^{A_j} \left[(t_i \times (\alpha_i \times G(D_i - S_n) - \sum_{k=1}^{\lambda} t_i \times (\alpha_k \times S_{kj}) - S_j^{рем} \times t_i^{рем} - C_i^{проф}) \right] \times A_j}{\Phi_б \times (A_j + \Psi_{судострой}) + \Psi_{рем} \times \sum_{i=1}^{A_j} C_i^{рем}}, \qquad (14)$$

Решая полученное уравнение последовательно для A_j от 1 до A_{max} (A_{max} – срок материального износа), можно найти кривую изменения рентабельности и определить оптимальный срок службы, который должен удовлетворять условиям формулы (3).

Изложенный метод определения оптимального срока службы судов является лишь первым приближением. Он не учитывает такого фактора, как научно-технический прогресс. При этом следует помнить, что последний оказывает двоякое влияние на сроки службы средств труда [3]. Ускоряя моральный износ машин, технический прогресс, вместе с тем, направлен на повышение прочности и износоустойчивости деталей, таким образом увеличивая сроки технического износа средств труда. В. В. Новожилов [1] отмечает, что общий прогресс техники оказывает, вероятно, гораздо меньшее влияние на сроки службы средств труда, чем принято думать. Аналогичного мнения придерживался и такой опытный экономист, как Д. А. Баранов, который по тому же поводу писал: "Что же касается средств труда, конструкции которых достигли уже известной степени зрелости, совершенства…. и в течение более или менее продолжительного периода (5 – 10 лет) остаются в своей основе почти неизменными, хотя и непрерывно улучшаются (но все эти улучшения не столь значительны, чтобы можно было говорить о замене раньше истечения нормального среднего срока жизни), то для них расчет норм амортизации должен производиться по нормальному сроку жизни, а не по сокращенному" [4].

Таким образом, в том случае, когда экономический срок службы судов приблизительно равен сроку физического износа, расчеты целесообразно проводить с использованием формул (1) - (14).

Однако экономический срок службы судов может быть намного короче, чем срок материального износа. Если судно отслужит срок, при котором рентабельность его работы максимальна, то дальнейшее его использование будет связано с падением эффективности производства. Но продолжение его использования может дать отсрочку реновации и позволит соответствующую сумму вложить в новое строительство.

Попытаемся посмотреть на это под другим углом зрения. Как известно, амортизационные отчисления используются не только для возмещения основных фондов, но и являются источником расширенного воспроизводства. Амортизационные отчисления от стоимости средств труда получают раньше, чем возникает необходимость в их натуральном возобновлении. "Тут происходит то же, что и с домашним животным, средняя продолжительность жизни которого составляет 10 лет, но которое тем не менее в силу этого не отмирает ежегодно на одну десятую, хотя по истечении десяти лет оно должно быть заменено новым экземпляром того же вида" [2]. При наличии большого количества средств труда амортизационные отчисления от их стоимости направляются на новое строительство. За счет этого вводятся новые средства труда, со стоимости которых, в свою очередь, отчисляется амортизация. Вследствие этого амортизационные отчисления становятся источником расширенного воспроизводства основных фондов. В таком случае возможно применить следующий метод.

Процесс прироста амортизационных отчислений от таких средств труда (назовем их, как это ранее сделал П. Г. Бунич [5], – "отпочковавшимися") постоянен. Однако в силу того, что капитальные вложения имеют лаг во времени, прирост начинается только по истечении этого срока.

Обозначим первоначальную стоимость основных фондов через $Ф_н$, норму амортизационных отчислений на реновацию (%) – N, лаг капитальных вложений – L, а срок службы основных фондов – τ .

В этом случае сумма амортизационных отчислений, получаемая с первоначальной стоимости основных фондов, с учетом "отпочковавшихся" средств труда – U будет равна:

$$U = \frac{\Phi_н \times N \times L}{100} + \frac{\Phi_н \times N}{100} \times \int_L^{\tau} ((1+\frac{N}{100})^{\tau} d\tau = \frac{\Phi_н \times N}{100} \times (L + \frac{(1+\frac{N}{100})^{\tau} - (1+\frac{N}{100})^{L}}{\ln(1+\frac{N}{100})}) . \qquad (15)$$

Отсюда среднегодовой темп расширенного воспроизводства за счет амортизационных отчислений (%) - $T_{р.в.}$ равен:

$$T_{р.в.} = 100 \times \left(\sqrt[\tau]{\frac{\frac{\Phi_н \times N}{100} \times (L + \frac{(1+\frac{N}{100})^{\tau} - (1+\frac{N}{100})^{L}}{\ln(1+\frac{N}{100})})}{\Phi_н}} - 1 \right) = 100 \times \left(\sqrt[\tau]{\frac{N}{100} \times (L + \frac{(1+\frac{N}{100})^{\tau} - (1+\frac{N}{100})^{L}}{\ln(1+\frac{N}{100})})} - 1 \right) . \qquad (16)$$

Очевидно, что при сокращении срока службы фондов τ (до известного значения) среднегодовой темп расширенного воспроизводства за счет амортизационных отчислений будет возрастать. Это видно из таблицы, данные которой рассчитаны по формуле (16) при L=3.

Соотношение сроков службы основных фондов и темпов расширенного воспроизводства за счет амортизационных отчислений

The ratio of the length of service and rates of fixed assets expanded reproduction due to depreciation deductions

Срок службы (в годах)	Среднегодовой темп расширенного воспроизводства за счет амортизационных отчислений, %	Срок службы (в годах)	Среднегодовой темп расширенного воспроизводства за счет амортизационных отчислений, %	Срок службы (в годах)	Среднегодовой темп расширенного воспроизводства за счет амортизационных отчислений, %
1	0	11	4,6	21	2,5
2	0	12	4,2	22	2,3
3	0	13	3,9	23	2,2
4	5,4	14	3,6	24	2,2
5	7,4	15	3,4	25	2,2
6	7,2	16	3,2	26	2,0
7	6,5	17	3,1	27	1,9
8	5,9	18	3,0	28	1,9
9	5,4	19	2,8	29	1,8
10	4,9	20	2,6	30	1,7

Из таблицы можно сделать вывод, что при сокращении длительных сроков службы основных фондов уменьшается прибавочный продукт, необходимый для расширенного воспроизводства, и ускорение реновации не должно давать отрицательного эффекта.

Нами с учетом статистических данных по ремонту флота [6] ранее выполнены расчеты оптимальных сроков службы для некоторых типов судов. Для крупнотоннажных добывающих судов они составляли около 15 лет при установленном в настоящее время сроке 23 года, для среднетоннажных – до 13 лет (при установленном – 18 лет). Трудно представить, какие убытки в настоящее время несет рыбная промышленность и ее предприятия, бесконечно задерживая суда со списанием. Если разобраться, то этих нецелесообразно истраченных средств, возможно, хватило бы для воспроизводства судов с учетом экономичности новой техники.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Новожилов, В. В. Проблема измерения затрат и результатов при оптимальном планировании / В. В. Новожилов. – Москва: Экономика, 1967. – 376 с.

2. Капитал: квинтэссенция всех томов "Капитала" в одной книге / К. Маркс; сост., предисл. и прил. Ю. Борхардта; пер. с нем. С. Алексеева. - Изд. 5-е. - Москва: URSS, 2013. - 399 с.

3. Теплицкий, В. А. Оптимизация планирования и размещения производства и материально-технической базы океанического рыболовства: монография / В. А. Теплицкий, А. В. Корякина, А. Г. Мнацаканян; под ред. А. Г. Мнацаканяна. – Калининград: Изд-во ФГБОУ ВПО "КГТУ", 2016. – 160 с.

4. Баранов, Д. А. Сроки амортизации и обновления основных производственных фондов. Вопросы теории и методологии / Д. А. Баранов. – Москва: Наука, 1977. – 220 с.

5. Бунич, П. Г. Основные фонды социалистической промышленности / П. Г. Бунич. – Москва: Госполитиздат, 1960. – 304 с.

6. Клочко, А. А. О пропорциональности развития флота и судоремонтной отрасли / А. А. Клочко, М. А. Первушина // Сб. научных трудов АтлантНИРО. – Вып. 31. – Калининград: АтлантНИРО, 1970. – С. 121 -129.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.101.3

НЕДОСТАТКИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА НА ОСНОВАНИИ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Л. И. Сергеев, А. В. Петров

DISADVANTAGES OF BUSINESS CYCLE FORECASTING BASED ON TECHNICAL ANALYSIS INDICATORS SYSTEM OF NATIONAL ACCOUNTS

L. I. Sergeev, A. V. Petrov

В статье представлен анализ гносеологических оснований прогнозирования экономического цикла на основании технического анализа показателей системы национальных счетов. Рассмотрены перспективы дедуктивно-логического и эмпирического подхода к анализу экономического цикла и прогнозированию экономического роста. Проведен критический анализ возможности математической формализации каталлактических процессов. Представлен обзор критических замечаний против использования показателей системы национальных счетов в прогнозировании экономического роста со стороны теоретиков австрийской школы экономической теории. Обозначены эпистемологические основания дедуктивного подхода к анализу экономического цикла.

экономический цикл, система национальных счетов, эконометрика, австрийская теория экономического цикла, прогнозирование, методы экономической теории.

The paper deals with analysis of epistemological foundation of economic cycle forecasting by virtue of technical analysis of indicators of national accounts. Authors examined the possibility of deductive logic and empirical approach to the analysis and forecasting of economic cycle. Authors conducted a critical analysis of the possibilities of the mathematical formalization of catalytic processes. The authors presents an overview of the criticism against the use of national accounts in forecasting economic growth by the theorists of the Austrian School. The authors established epistemological foundations of the deductive approach to the analysis of the economic cycle.

economic cycle, system of national accounts, econometrics, Austrian business cycle theory, forecasting, methods of economics.

Широкое распространение математических методов в гуманитарных науках привело к закреплению в научной мысли возможности математической формализации социальных процессов. Проблема места математического анализа и возможности эмпирической верификации в экономической теории, поднятая в рамках "спора о методах", оставляет ряд нерешенных вопросов, снижающих эффективность современной экономической теории. Австрийская экономическая традиция ставит под сомнение возможность конкретных, имеющих количественное, пространственное и временное содержание, прогнозов [1]. Основой данной концепции выступает идея, что в каждый конкретный момент времени возможность предсказания будущего состояния экономических явлений ограничена влиянием еще не созданных, т. е. относящихся к будущему,

информации и знаний [2]. Вслед за Фридрихом Хайеком, ограничивающим инструментарий предсказания будущего состояния экономики разработкой "паттернов", т. е. общих тенденций развития, Хесус де Сото развивает идею теоретического характера экономического прогноза.

Целью нашего исследования выступает анализ основных эпистемологических проблем, связанных с применением математических методов и эконометрических моделей в экономическом анализе и прогнозировании экономического цикла на основании технического анализа показателей системы национальных счетов.

Следует отметить, что для экономической системы опасность совершения существенных действий на основании результатов математического анализа некоторого массива данных заключается в сохранении высокой степени риска, связанного с возможными последствиями событий, наступление которых не может быть спрогнозировано в рамках ограниченной математической модели. Под ограниченностью математической модели мы понимаем фактическое превышение общего числа факторов, влияющих на конечный результат прогнозируемого параметра моделируемой системы, над числом факторов, поддающихся количественной оценке и учету в рамках проводимых расчетов. Иными словами, объем существенной информации о том или ином проявлении человеческой деятельности включает в себя как артикулируемое знание, т. е. применимую в математических расчетах техническую, централизованную информацию, так и массив практического, рассеянного знания [3]. Более того, лишь часть практической информации может быть адекватно оценена в процессе анализа, в то время как широкий пласт рассеянного знания недоступен не только для какой-либо централизованной оценки, но также для передачи и получения.

В работе "Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция" Хесус де Сото устанавливает ошибочность идеи объективного характера создаваемой предпринимательством информации, аргументируя это следующим образом: часть субъективной информации находит объективное отражение в знаках (цены, институты и т. д.), что не означает, что информация формулируется действующими субъектами специально и сообщается рынку в полном виде. Напротив, в ходе рыночного взаимодействия сообщается и воспринимается лишь необходимый для социальной координации минимум информации [4].

Математические расчеты, связанные с прогнозированием динамики какого-либо параметра экономической системы, не позволяют предсказывать его будущие значения с аподиктической точностью до тех пор, пока субъект прогнозирования не получит полную информацию об исследуемой системе, что является принципиально неразрешимой проблемой. Фундаментальная непостижимость неявной информации о целях и намерениях действующих субъектов объясняется особой природой человеческой деятельности [3], проще говоря, принципы функционирования социальных процессов кардинально отличаются от законов функционирования механических систем. Тем не менее, данный аргумент не ограничивает применения неоклассической методологии, базирующейся на механистическом представлении социальных явлений. Опасность подобной методологии систематически отмечается в рамках

австрийской традиции. В работе "Цены и производство" Фридрих Хайек критикует механистическую трактовку монетаристской концепции количественной теории денег, указывая на то, что, концентрируя усилия на определении воздействия изменения денежной массы на общий уровень цен, теоретики монетаризма игнорируют качественные последствия инфляции, находящие выражение в искажении производственной структуры вследствие изменения структуры относительных цен [5]. Тем не менее, австрийская традиция признает научную значимость неоклассических доктрин, отмечая их логическую стройность и доступность в отношении объяснения социальных явлений, но критикуя их предиктивную способность.

Критика механистического подхода обращает внимание на статический характер математического прогнозирования параметров экономических систем. В работе "Человеческая деятельность" Людвиг фон Мизес называет игнорирование отсутствия постоянных связей между экономическими величинами коренным недостатком любого количественного подхода к экономическим проблемам [3]. Проецирование параметров экономической системы в статичную точку приводит к упущению важнейшей функции человеческой деятельности – созданию новой информации ex nihilo. Вновь созданная информация приводит к перестройке всей исследуемой системы, что значительно сужает границы применения математической модели [4].

Дополнительные гносеологические трудности математической формализации социальных процессов возникают в связи с субъективной природой первичной количественной оценки параметров экономических систем различного уровня. Объективное выражение субъективных оценок становится доступным за счет их трансцендентального восприятия, обеспечиваемого за счет инструмента экономического расчета, опосредованного денежными ценами. Преломление субъективной информации, передаваемой субъектом рынку, в свою очередь, ведет к потере части существенного знания об описываемом объекте.

Следует отметить, что построение детерминированных эконометрических моделей в целях их практического применения не может распространяться на большую часть экономических явлений. С учетом невозможности получения полной информации о моделируемых явлениях, применение формальных моделей должно ограничиться прогнозированием имманентных физических и технологических процессов, не входящих в сферу каталлактических отношений.

Тем не менее, неоклассическая "планометрика" делает вид, что для решения данной проблемы достаточно разработки корреляционных моделей, включающих, наряду с детерминированными факторами, стохастический компонент. В общем виде модель корреляционной зависимости выглядит следующим образом:

$$Y = f(x) + \Delta, \qquad (1)$$

где Y – наблюдаемое значение зависимой переменной,

$f(x)$ – объясненная часть, зависящая от значений объясняющих переменных,

Δ - случайная величина, называемая возмущением или ошибкой.

Таким образом, при построении эконометрических моделей установленные факторы (рассеянная информация и субъективный характер

оценок) могут быть учтены лишь косвенно, т. е. в части стохастической переменной. Как правило, практическое применение эконометрической методологии предполагает низкий уровень влияния стохастической составляющей на прогнозируемое значение зависимой переменной. Такой подход является статичным и не учитывает качественного развития систем с течением времени.

По мнению математиков Эдварда Нельсона и Марка Каца, все процессы, имеющие развитие во времени, с точки зрения вероятностей стохастические [6, 7]. Более того, в отличие от механических систем, каталлактика сталкивается с вероятностными событиями особого рода, характер которых опосредован субъективной природой их возникновения. Праксеологическая трактовка вероятности, представленная Людвигом фон Мизесом, ограничивает возможность предсказания количественных параметров социальных процессов и устанавливает, что в сфере человеческой деятельности количественные проблемы могут быть разъяснены только путем понимания [3]. Позитивистский подход критикует такое видение проблемы прогнозирования за его количественную неопределенность и неточность, однако обратным аргументом является то, что, несмотря на наличие широкого круга математических инструментов, проблема будущей неопределенности не может быть решена. Иными словами, если бы математические модели экономических процессов обладали достаточным уровнем предиктивности, неопределенность будущих условий не вызывала бы никаких трудностей перед человеческим разумом. Ироничным аргументом в пользу несовершенства статического характера математического прогнозирования является полумифическая история об экстраполяции транспортных проблем конца XIX века, смысл которой сводится к тому, что стремительное распространение гужевого транспорта в городе неминуемо приводит к санитарной катастрофе.

Понятие вероятности в сфере человеческой деятельности существенно отличается от понятия вероятности в сфере естественных наук. В то время как естественные науки имеют дело с вероятностью класса, человеческая деятельность сталкивается с вероятностью уникальных событий, для которых часть значимых факторов остается неизвестной. Кроме того, творческий характер человеческой деятельности определяет существование перманентной неопределенности [2].

Следует отметить, что недостаточная предиктивная сила математических моделей не может быть объяснена недостаточным уровнем развития калькуляционной техники. В данном вопросе мы возвращаемся к основным положениям спора о невозможности экономического расчета при социализме: применение математических расчетов в экономике является не технической, а эпистемологической проблемой. В ходе нашего рассуждения мы можем интерпретировать калькуляционный аргумент Людвига фон Мизеса следующим образом: так же как и централизованный плановый орган в социалистической системе, субъект, осуществляющий прогнозирование экономических процессов, сталкивается с проблемой невозможности получения неявного знания [4]. Таким образом, технологическое развитие калькуляционной техники способствует

повышению качества и снижению времени математического прогнозирования, но не решает принципиальную проблему получения информации.

Прогнозирование параметров роста в рамках экономического цикла также сталкивается с обозначенными проблемами. Неоклассическая, а в особенности сформулированная кейнсианской школой концепция цикла рассматривает феномен экономического роста через призму агрегированных показателей, характеризующих экономическую систему. Таким образом, технический анализ показателей системы национальных счетов выступает центральным инструментом разработки антициклической политики.

Критический анализ использования показателей системы национальных счетов, проведенный рядом экономистов, касается как гносеологических, так и содержательных, с точки зрения экономической теории, замечаний. Хесус де Сото отмечает, что статистика валового национального продукта и методология системы национальных счетов в целом не обеспечивают надежных указаний на отклонения в экономической системе. Так, валовой национальный продукт скрывает воздействие искусственного снижения процентных ставок в рамках кредитной экспансии. Объяснение данного феномена кроется в содержании показателя – ВНП хотя и представляется как "валовой", но действительно является "чистым" показателем, исключающим стоимость промежуточных капитальных благ, имеющихся в распоряжении экономической системы по завершении периода измерений [8, с. 317-318].

Френк Шостак отмечает, что использование темпов роста ВНП в стоимостном выражении скрывает истинное положение вещей. Накачка экономической системы дешевым кредитом стимулирует потребление, что положительно отражается на динамике валового продукта. Однако искажения производственной структуры, вызванные кредитной экспансией, не отражаются в валовом продукте до первых проявлений рецессии. Более того, расширение эффективного спроса вследствие увеличения предложения денег создает у центрального банка иллюзию возможности эффективного воздействия на экономический рост – динамика ВНП следует за изменениями денежной массы в широком выражении [9, 10, с. 3-25].

Сложности в оценке состояния экономической системы и реального экономического роста связаны с универсальным стоимостным характером валового продукта. Мюррей Ротбард замечает, что идея вычисления среднего уровня цен, базирующаяся на сложении разнородных конечных благ и услуг, не имеет какого-либо практического смысла, что, в свою очередь, указывает на низкую содержательность дефлятора ВВП. Практические сложности с вычислением дефлятора валового продукта ставят под сомнения точность оценки фактического темпа экономического роста [11].

Привязанность "мейнстрима" к изменениям валового продукта выводит на первый план денежные затраты на конечные блага, что стимулирует сохранение политических мер, базирующихся на кейнсианской доктрине. Опасность данного подхода заключается в создаваемой иллюзии, что конечные блага возникают "сами собой" в результате расширения денежных расходов потребителей. Однако производство конечной продукции обеспечивается комплексом отдаленных от потребления производственных стадий,

обеспечивающих сферу производства конечных благ и услуг средствами производства [11]. Более того, итоговым результатом искусственного снижения процентных ставок являются сокращение производственной структуры, отток первичных ресурсов с относительно более отдаленных производственных стадий и ошибочные инвестиции, приводящие к сокращению эффективного капитала [5].

Эпистемологическая критика технического анализа системы национальных счетов в рамках исследования экономического цикла сводится к трем взаимосвязанным аргументам.

Динамический аргумент

Исторический подход к анализу экономических циклов обращен на выявление закономерностей экономического развития post factum, в то время как задачей экономической науки в отношении теории экономического цикла следует считать выявление аксиоматических предпосылок кризисных феноменов ante factum. История экономической мысли свидетельствует о постепенном совершенствовании теории экономического цикла, при этом различные экономические школы регулярно добавляют и исключают те или иные факторы из списка определяющих природу экономического цикла основ. Феномен периодического экономического кризиса не может считаться чем-то естественно присущим природе человеческой деятельности. Экономическая история показывает, что относительно систематический характер экономического цикла проявляется после промышленной революции. Экономические кризисы до промышленной революции носят единичный, уникальный характер, а их происхождение в подавляющем большинстве имеет естественную, внеэкономическую природу.

Установившаяся практика оценки экономического роста направлена преимущественно на фиксацию и анализ количественных показателей системы национальных счетов. Широкое распространение эконометрических методов в гуманитарных науках и их позитивная оценка со стороны научного сообщества создают иллюзию всемогущества математического анализа в отношении прогнозирования экономического цикла. Тем не менее, наличие столь мощного аналитического аппарата вкупе с высоким уровнем развития вычислительной техники не приводит к предотвращению экономических кризисов и, более того, не способствует смягчению негативных проявлений происходящих рецессий.

Раскрывая смысл динамического аргумента, мы не обращаемся к какой-либо теории экономического цикла и утверждаем, что одной из причин низкой эффективности математического прогнозирования цикла является эволюционная природа экономических систем. Технический анализ динамических рядов показателей системы национальных счетов может показать высокие предиктивные результаты в двух исключительных случаях: если изменения затрагивают только количественные характеристики экономики и если субъектом каталлактических отношений не выступает человек. Однако ни та, ни другая ситуация не представляются реальными. Таким образом, методологическим фундаментом технического анализа выступает

предположение о качественном постоянстве и детерминированном характере экономической системы.

Факты экономической истории свидетельствуют о колоссальных последствиях прогностических ошибок. Наиболее значительные провалы "планометрики" наблюдаются в двух периодах развития мирового хозяйства: десятилетии до наступления Великой депрессии и двух десятилетиях после Второй мировой войны. Внимание к данным этапам экономической истории обусловлено ролью, которую механистическое восприятие экономики играло в принятии решений деструктивной экономической политики, и неожиданным характером наступивших вслед за ней экономических кризисов. Рецессия начала 1970-х стала для кейнсианцев такой же неожиданностью, как и Великая депрессия для теоретиков денежной школы. Причины просчета заключались в отсутствии внимания к динамическим факторам развития экономических систем. Монетаристы не давали себе отчета в том, что чрезмерное, необоснованное расширение денежной массы вызывает неравномерное воздействие на производственную структуру и относительные цены. Не сдерживаемые нормами золотого стандарта политики-кейнсианцы в течение двух послевоенных десятилетий защищали расширение предложения денег, будучи убежденными что экспансионистская политика способна предотвратить любой кризис. Положительная динамика показателей системы национальных счетов поддерживала уверенность в правильности принимаемых мер, скрывая при этом реальные предпосылки будущих кризисов.

Субъективистский аргумент

Информация, содержащаяся в агрегированных показателях, носит объективистский, обобщенный характер, что значительно снижает уровень адекватности оценки состояния экономической системы. Людвиг фон Мизес устанавливает, что чистая информация, сообщаемая технологией, может считаться достаточной в целях экономического расчета только в случае, если все средства производства могут свободно замещать друг друга в соответствии с определенными коэффициентами или если они абсолютно специфичны. Подобные условия не выполняются в реальном мире – технологический подход относится к сфере объективной потребительной ценности, т. е. рассматривает экономику с позиции нейтрального наблюдателя физических процессов. Мизес предостерегает от количественной трактовки экономического расчета на базе денежных единиц, обращаясь к фундаментальной роли понимания, а не измерения колебаний меновых отношений [6]. Следует заметить, что инструмент денежных цен в рамках экономического расчета предоставляет широкое поле для ретроспективного статистического анализа, что, тем не менее, не отменяет проблемы учета благ, не продающихся и не покупающихся за деньги.

В сферу феноменов, принципиально не поддающихся статистическому анализу, относятся все субъективные оценки, величину которых невозможно выразить через инструмент денежных цен. Принципиально важным в данном отношении является субъективный характер оценки части накопленных благ (неинвестированные сбережения) и потребительских товаров длительного

пользования, фактически представляющих собой истинные капитальные блага, позволяющие оказывать прямые потребительские услуги в течение продолжительного временного отрезка.

Субъективная оценка накоплений приводит к затруднениям в определении предельного срока кредитной экспансии, способствующей развитию кризисных явлений. Безграничное расширение фидуциарного кредита неизбежно приводит к сужению производственной структуры и перенаправлению ограниченных первичных факторов производства на удовлетворение производственных нужд на стадиях, близких к потреблению. Производственный процесс, обеспечиваемый неадаптивными капитальными ресурсами, на отдаленных стадиях может продолжаться довольно долгое время, если, при прочих равных условиях, его сохранение обеспечивается за счет направления части сбережений. Таким образом, наступление рецессии может быть отодвинуто во времени всякий раз, когда кредитная экспансия сопровождается высоким уровнем предшествующих и текущих сбережений. Однако это знание не способствует повышению точности прогноза колебаний экономического цикла – мы можем выявить только логические, но не количественные предпосылки будущего состояния экономики.

Информационный аргумент

Наиболее важным аргументом против прогнозирования экономического цикла на основании технического анализа показателей системы национальных счетов, с точки зрения методологии экономического анализа, является невозможность централизованной оценки практического, рассеянного знания. Априорный характер недоступности практического знания требует пересмотра методики прогнозирования экономических колебаний вне зависимости от принимаемой во внимание теории экономических циклов. Проблема объективного учета всей совокупности субъективных оценок влияет на содержательность существенных параметров, принимаемых во внимание в рамках экономического анализа, будь то показатели валового продукта или уровень занятости. Таким образом, расширение числа количественных параметров приводит к снижению объективности используемой методологии и, соответственно, ее предиктивной способности.

Методологический рецепт австрийской школы, предполагающий снижение роли технического анализа в экономических прогнозах, может показаться недостаточно точным вследствие отказа от применения количественных оценок. Тем не менее, развитие экономической теории показывает, что критика со стороны представителей австрийской школы способствует пониманию природы экономического кризиса. Дискуссия о методологии экономического анализа нанесла серьезный удар по позициям равновесного анализа, обозначив статический характер неоклассического подхода. Важным достижением критики механистического представления о природе экономического цикла выступает рост внимания к эмпирической фальсификации научных гипотез.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Теория и история: интерпретация социально-экономической эволюции / пер. с англ. под ред. проф. А. Г. Грязновой. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 295 с.

2. Уэрта де Сото, Х. Социально-экономическая теория динамической эффективности / Х. Уэрта де Сото / пер. с англ. В. Кошкина под ред. А. Куряева. – Челябинск: Социум, 2011. – 409 с.

3. Фон Мизес, Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. фон Мизес / пер. с англ. - 3-е изд., испр. – Челябинск: Социум, 2012. – 878 с.

4. Уэрта де Сото, Х. Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция / Х. Уэрта де Сото / пер. с англ. В. Кошкина под ред. А. Куряева. – Челябинск: Социум, 2008. – 488 с.

5. Хайек, Ф. Цены и производство / Ф. Хайек / пер. с англ. под ред. Гр. Сапова. – Челябинск: Социум, 2008. – 199 с.

6. Nelson, E. Quantum Fluctuations / E. Nelson. - Princeton University Press, Princeton, 1985. - 158 p.

7. Kac, M. In Fluctuation Phenomena / M. Kac, J. Logan /eds. E. W. Montroll & J. L. Lebowitz. - North-Holland, Amsterdam, 1976. - 385 p.

8. Уэрта де Сото, Х. Деньги, банковский кредит и экономический цикл / Х. Уэрта де Сото / пер. с англ. под ред. А. В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2008. – 663 с.

9. Shostak, F. Real Wealth Weaker than GDP Stats Shows / F. Shostak // Mises Daily Articles, retrieved 09/07/2015. URL: https://mises.org/library/real-wealth-weaker-gdp-stats-show (дата обращения: 26.10.2016).

10. Экономический цикл: анализ австрийской школы / пер. с англ. / сост. А. В. Куряев. – Челябинск: Социум, 2005. – 220 с.

11. Murray, N. Rothbard Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles with Power and Market / N. Murray. – Auburn: Ludwig von Mises Institute, 2009. – 1440 p.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.923

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ

О. В. Прохорова

INTEGRATION ASSOCIATIONS OF RUSSIA TODAY: EURASIAN ECONOMIC UNION

O. V. Prokhorova

В статье рассмотрены интеграционные процессы, которые происходят в современном мире, их причины и основания. Исследован процесс создания интеграционных объединений на постсоветском пространстве. Более подробно представлен анализ этапов создания Евразийского экономического союза, принципы осуществления его деятельности, что он дает населению, бизнесу и государству.

интеграция, интеграционные объединения, Евразийский экономический союз.

The article considers the integration processes taking place in the modern world, their causes and grounds. The process of creation of integration associations in the post-Soviet space. A For more information presents an analysis of the stages of creating the Eurasian Economic Union, the principles of its activity, it gives the public, industry and the state.

integration, integration associations, the Eurasian Economic Union.

Современные тенденции развития мировой экономики последних десятилетий можно охарактеризовать множественными интеграционными объединениями разного рода: отраслевыми, военными, региональными, международными организациями и сообществами. Экономики стран все больше и больше взаимопроникают и переплетаются, происходит ускорение не только экономических, но и социальных процессов, чему способствует развитие науки и техники, информационных и интернет-технологий, события в одной стране влияют на все страны. Глобализация мировой экономики способствует всемерной экономической, политической, культурной интеграции стран и унификации, приводит к международному разделению труда, миграции, в основном трудовой, переливу капитала и производственных ресурсов, стандартизации законодательства, экономических и технологических процессов. Катализатором интеграции является усиление конкурентной борьбы на мировых рынках товара, капитала и труда.

Интеграционные процессы охватывают, в первую очередь, государства, территориально входящие в один регион, а их экономическое объединение приводит к формированию региональных экономических блоков - регионализации мировой экономики. С одной стороны, важно не только географическое соседство, но и совместимость и сходство механизмов хозяйствования, социально-экономическая и правовая однородность, культурно-религиозная и этническая связь. С другой стороны, важна взаимодополняемость экономик и возможность внести разнообразие, например, в структуру экспорта,

поскольку страны, производящие и торгующие конкурирующими одинаковыми товарами и услугами, не могут качественно интегрироваться. Кроме этого, развитие интеграционных объединений способствует преодолению последствий кризиса и возможности реагировать на бурно изменяющиеся процессы в мировой экономике и политике.

По данным ВТО, в середине 90-х годов в мире насчитывалось более 30 многосторонних экономических интеграционных объединений, по сравнению с 5-6 в 80-х годах и 18-20 в 70-е годы, когда процесс интеграции в Западной Европе способствовал росту интеграционных объединений в других частях мира. На начало 2015 года их было уже более 50 [1]. Одной из предпосылок можно назвать "эффект демонстрации", когда успех интеграции (ускорение темпов экономического роста, роста занятости, снижение инфляции и безработицы) мотивирует другие государства к присоединению в экономический блок. Аналогично "эффекту домино" - чем большее количество стран входит в интеграционную группу, усиливает и наращивает внутрирегиональное производство и торговлю, тем больше трудностей ложится на третьи страны, которые не входят в группу, что подталкивает их к интеграции. Страны вступают в интеграционные объединения исходя из своих политических и геополитических, экономических или геоэкономических интересов. Для реализации этих интересов создаются различные интеграционные группировки. Мировой интеграционный процесс начался в конце 1940-х - начале 1950-х годов, Россия присоединилась к этому процессу после распада СССР в 1991 году. По данным Министерства иностранных дел РФ (на начало 2016 года), Россия активно участвует в деятельности 18 региональных и мировых интеграционных группировок и является полноправным их членом, а также имеет статус наблюдателя в трех международных организациях [2].

Одним из первых интеграционных объединений, куда вошла новая Россия в декабре 1991 года, является Содружество Независимых Государств, образованное и функционирующее на добровольной основе и призванное регулировать отношения взаимосотрудничества в разнообразных областях, от экономики до культуры и экологии, между государствами, ранее входившими в состав СССР. В 1994 году Президентом Республики Казахстан Н. Назарбаевым была выдвинута идея создания Евразийского союза как следующего этапа совершенствования СНГ, нацеленного на формирование и реализацию согласованной политики и совместных программ стратегического развития.

В 1995 году было подписано Соглашение о Таможенном союзе между Белоруссией, Казахстаном и Россией, в результате чего определилось "интеграционное ядро" стран, которые последовательно и целенаправленно двигались к созданию Единого экономического пространства и Евразийского экономического союза последующие 20 лет. В 2000 году появилась новая интеграционная структура - Евразийское экономическое сообщество, целью которого являлось более тесное партнерство и сотрудничество в результате унификации нормативной базы и согласования мероприятий и процессов структурной трансформации экономики. Продолжилось формирование единой правовой базы нового экономического пространства, с 2003 года Украина также присоединилась к этой работе, но ее интересы несколько не соответствовали

общим интересам. В итоге с августа 2006 года формирование Таможенного союза и ЕЭП сконцентрировалось в руках Белоруссии, Казахстана и России. По мере готовности своих экономик намерение к присоединению высказали также Кыргызстан и Таджикистан. В октябре 2007 года подписан Договор о создании Единой таможенной территории и формировании Таможенного союза, об учреждении Комиссии Таможенного союза с целью обеспечения условий развития и его функционирования [3].

Сильный толчок евразийской интеграции дал мировой финансово-экономический кризис 2008 года. Снижение производства и падение рынков в целом по миру способствовало поиску новых эффективных форм и методов сотрудничества с целью обеспечения устойчивости экономического роста, минимизации экономических рисков, сближения национальных стратегий. В результате с 1 января 2010 года начал функционировать Таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России, в рамках которого приняты единый таможенный тариф и установлена единая номенклатура ВЭД, действует единый Таможенный кодекс Таможенного союза и Комиссия Таможенного союза. С 1 июля 2011 года был полностью снят таможенный контроль на внутренних границах, что завершило формирование единой таможенной территории. Таможенный союз заработал в полноформатном режиме: на всей единой таможенной территории обеспечена свобода передвижения товаров, действует единый механизм таможенного и внешнеторгового регулирования, единое правовое поле в области технического регулирования, применения санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер, единые требования к продукции, единый порядок ввоза ее на единую таможенную территорию и перемещения по ней. Также действует оформление разрешительных документов по единым формам, которые признаются всеми сторонами [4].

С 1 января 2012 года в рамках Единого экономического пространства обеспечивается как свободное движение товаров и унифицированный торговый режим по отношению к третьим странам, так и свободное движение услуг, рабочей силы и капитала, единые принципы и правила конкуренции, регулирования естественных монополий. Также начал функционировать Суд ЕврАзЭС, куда могут обращаться не только государства, но и участники экономической деятельности по всем случаям и фактам дискриминации, нарушения правил конкуренции и равных условий ведения предпринимательской деятельности. Таким образом, в ЕЭП создается единый рынок. В мае 2014 года между президентами Беларуси, Казахстана и России в Астане подписан договор о создании нового интеграционного объединения - Евразийского экономического союза (ЕАЭС), который начал функционировать с 1 января 2015 года. В ЕАЭС гарантирована свобода движения товаров, услуг, рабочей силы и капитала, а также проведение скоординированной и согласованной политики в отраслях экономики, определенных Договором и международными договорами в рамках Союза [4, 5].

Принципы осуществления деятельности в рамках ЕАЭС [3]:

- уважение общепризнанных принципов международного права, включая принципы суверенного равенства государств-членов и их территориальной целостности;

- уважение особенностей политического устройства государств-членов;
- обеспечение взаимовыгодного сотрудничества, равноправия и учета национальных интересов сторон;
- соблюдение принципов рыночной экономики и добросовестной конкуренции;
- функционирование таможенного союза без изъятий и ограничений после окончания переходных периодов.

Основными целями Союза являются [3]:

- создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения;
- стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, трудовых ресурсов и капитала в рамках Союза;
- всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики.

Важным является понимание, что же дает новый союз простым гражданам. Первое – это право работать в любом государстве-члене Союза без получения разрешения на осуществление трудовой деятельности в государстве трудоустройства. Второе – это вопрос социального обеспечения (социальное страхование) (за исключением пенсионного) трудящихся государств-членов и членов семей – он осуществляется на тех же условиях и в том же порядке, что и для граждан государства трудоустройства. Это касается вопросов оказания медицинской помощи, а также вопросов трудового стажа.

Кроме того, работникам предоставлена возможность трудиться не только по трудовому, но и гражданско-правовому договору, что значительно расширяет сферы их возможного трудоустройства.

Важным также является вопрос налогообложения доходов физических лиц. В Договоре о Союзе предусмотрены единые условия налогообложения доходов физических лиц - граждан государств-членов Союза с первых дней работы по найму, а не по прошествии 183 дней, как было ранее.

Впервые достигнута договоренность, что работодатель признает документы об образовании трудящихся без проведения каких-либо установленных процедур признания. Также закреплена правовая норма - возможность освобождения от использования миграционной карты гражданами государства-члена при въезде на территорию другого государства-члена по одному из действительных документов при условии, что срок их пребывания не превышает 30 суток с даты въезда [4, 5].

Для бизнеса выгоды от евразийской интеграции также многочисленны. Во-первых, это доступ и выход на внешние рынки. Государства-члены ЕАЭС обладают несомненным потенциалом в области экономики, политики и культуры, занимая первое место в мире по добыче нефти и газа, второе место по выпуску минеральных удобрений, третье - по электроэнергии, четвертое - по пшенице, углю и стали. Таким образом, государства открывают для своих экономики и предпринимателей общий рынок объемом более чем 2,2 трлн. долл. США. Во-вторых, отмена таможенного, фитосанитарного, ветеринарного и иных видов контроля (кроме пограничного) на внутренних границах позволяет

бизнесу экономить время и снижать издержки. Также предпринимателям выдается единый сертификат качества и происхождения товаров [3].

Интеграция способствует наращиванию объемов производства товаров и услуг, что выгодно для бизнеса. В рамках ЕАЭС создается единый рынок государственных закупок, к которому бизнесмены всех стран-участниц получают доступ на равных условиях, что расширяет возможности самого рынка и повышает в перспективе уровень его конкуренции на мировых рынках, и это, несомненно, повлечет рост качества услуг и увеличит экономию государственных средств.

Кроме того, бизнес-структурам государств-членов Союза оказывается содействие при доступе на рынки третьих стран, при выявлении и устранении барьеров и обеспечении недискриминационного подхода со стороны торговых партнеров, защита интересов стран-участниц. Эти полномочия закреплены за Евразийской экономической комиссией.

Условия создания и функционирования ЕАЭС предусматривают снижение ограничений во взаимной торговле между странами-участницами и направлены на стимулирование открытой конкуренции на общем рынке. Как правило, открытая конкуренция побуждает производителей снижать издержки на производство продукции и повышать ее качество, благодаря чему граждане получат больший выбор качественных товаров и услуг.

Таким образом, можно отметить, что интеграционные процессы положительно влияют на три стороны экономики: на население и качество жизни граждан государств-членов ЕАЭС, на бизнес и конкурентоспособность экономики и на само государство.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. http://www.wto.org – официальный сайт Всемирной Торговой организации (дата обращения: 29.10.2016).

2. http://www.mid.ru - официальный сайт Министерства иностранных дел РФ (дата обращения: 31.10.2016).

3. http://www.eaeunion.org - официальный сайт Евразийского экономического союза (дата обращения: 03.11.2016).

4. http://tkeaes.ru – Таможенный кодекс ЕАЭС 2016 [Электронный ресурс] (дата обращения: 03.11.2016).

5. https://docs.eaeunion.org/ru-ru - правовой портал Евразийского экономического союза (дата обращения: 03.11.2016).

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 657.631

СОСТАВЛЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЕЕ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Н. К. Ботева, Л. А. Гейбо

COMPILATION OF ACCOUNTING FINANCIAL REPORTING OF SMALL BUSINESS AND ANALYTICAL FEATURES

N. K. Boteva, L. A. Geybo

В статье исследованы правила заполнения бухгалтерской отчетности по упрощенной форме для субъектов малого предпринимательства и показано, как анализировать бухгалтерскую отчетность береговых рыбообрабатывающих предприятий.

Сформулированы пять уровней обоснования достоверности показателей финансовой отчетности и конкретизирован процесс сближения российских стандартов с МСФО путем создания научно обоснованной единой системы классификации, кодирования показателей бухгалтерской отчетности и того, что отражается на счетах.

Исходя из двух доступных на всех предприятиях форм отчетности (бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах) посредством расчетов показателей платежеспособности, рентабельности, финансового левериджа сформулированы выводы, на основании которых принимают решение актуальные и потенциальные пользователи информации.

В дополнение к расчету показателя рентабельности предприятия выполнен расчет рентабельности по отдельным видам продукции. Показатели рентабельности по ассортименту продукции необходимы для установления уровня безубыточной цены, определения ассортимента и объемов приобретения рыбного сырья.

бухгалтерская (финансовая) отчетность, достоверность отчетности, результаты хозяйственной деятельности, публичный характер отчетности, анализ отчетности, информация для принятия управленческих решений.

In the article the rules of filling in the accounting reporting on a simplified form for small businesses, and it is shown how to analyze financial statements of coastal fish processing enterprises.

Five levels of study the justification of the financial statements and fleshed out the process of convergence of Russian standards with IFRS by establishing a unified science-based classification systems are formulated, coding of financial statements indicators and what is reflected in the reports.

Conclusions are formulated on the basis of the two available in all enterprises reporting forms (balance sheet and the statement of income) by calculating indicators of solvency, profitability, financial leverage, on the basis of which decisions are made by current and potential users of the information.

In addition to the calculation of enterprise profitability index profitability calculation is made for certain types of products. Trends by product assortment needed to determine the level of break-even prices, determining the range and volume of raw fish purchase.

accounting (financial) reporting, the accuracy of the reporting, results of operations, the public nature of reporting, reporting analysis, information for management decisions.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы статьи определяет информационная значимость бухгалтерской отчетности для анализа и оценки финансово-экономического состояния экономического субъекта. В соответствии с действующим законодательством доступной информацией является только бухгалтерская (финансовая) отчетность; управленческая отчетность – коммерческая тайна и, соответственно, недоступна для пользователей.

Цель – исследовать границы информационных возможностей бухгалтерской отчетности и показать, как анализировать бухгалтерскую отчетность субъектов малого предпринимательства, для того чтобы продемонстрировать заинтересованным пользователям состояние дел на предприятии.

МЕТОДЫ

При подготовке статьи использованы собственные, присущие только бухгалтерскому учету приемы и заимствованные из других научных дисциплин.

Приемы бухгалтерского учета следующие: документация и инвентаризация; оценка и калькуляция, счета и двойная запись; баланс и отчетность [1].

Заимствованные из финансового анализа: сравнение относительных и средних величин; табличное представление данных; группировки.

РЕЗУЛЬТАТЫ

В целях развития малого предпринимательства государство предоставляет льготы по деятельности; специальные режимы налогообложения; разрешает применять упрощенные способы ведения учета и составления отчетности [2].

Малые предприятия имеют право представлять годовую бухгалтерскую отчетность (в состав которой входят баланс и отчет о финансовых результатах) по упрощенной форме. Формы документов приведены в приложении № 5 к приказу Минфина России от 02.07.2010 г. № 66н [3]. В бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах включаются показатели только по группам статей (без детализации показателей по статьям).

Названные льготы позволяют снизить трудовые и материальные затраты на осуществление предпринимательской деятельности, ведение учета и составление отчетности.

Бухгалтерский баланс дает наиболее общее представление об имущественном и финансовом положении предприятия на определенный момент времени, а отчет о финансовых результатах характеризует достигнутые финансовые результаты за определенный период времени [4].

Бухгалтерская отчетность предоставляет возможность актуальным и потенциальным пользователям наблюдать за работой организации. Актуальные пользователи – это собственники предприятия. Их интересует прибыль, и если она оказывается недостаточной, они продают свои доли. Потенциальные пользователи – это лица, желающие вложить свои свободные средства в какое-либо стороннее предприятие. Их интересует его надежность и эффективность. И если данные отчетности внушают им доверие, они покупают предприятие

полностью или его долю. Достижению этих целей и призвана помочь бухгалтерская отчетность, которая в концентрированном виде представляет данные о существенных показателях хозяйственной деятельности предприятия.

Бухгалтерская отчетность адресована многим пользователям, она должна быть публичной, т. е. на нее не должно распространяться требование коммерческой тайны. Требование публичности бухгалтерской отчетности закреплено ФЗ № 402 от 6 декабря 2011 г. и заключается в ее передаче органам статистики для предоставления заинтересованным пользователям [5]. Обязательные экземпляры бухгалтерской (финансовой) отчетности составляют государственный информационный ресурс.

Процедура заполнения форм бухгалтерской отчетности – это перенос сгруппированных по элементам отчетности данных из бухгалтерских регистров в соответствующие разделы баланса, отчета о финансовых результатах.

При заполнении формы бухгалтерского баланса принята схема баланса-нетто, которая требует доведения оценки активов до остаточной стоимости. Для этого сальдо регулирующих счетов вычитается из сальдо основных счетов, которые они регулируют.

В табл. 1 указаны регулирующие счета, сальдо которых при заполнении соответствующих строк баланса вычитаются из сальдо основных счетов.

Таблица 1 - Перечень основных и регулирующих счетов
Table 1- List of core and regulatory accounts

Наименование строки баланса	Номер и наименование основного счета	Номер и наименование регулирующего счета
Нематериальные активы	04 "Нематериальные активы"	05 "Амортизация нематериальных активов"
Основные средства	01 "Основные средства"	02 "Амортизация основных средств"
Финансовые вложения (долгосрочные и краткосрочные)	58 "Финансовые вложения"	59 "Резервы под обесценение финансовых вложений"
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	10 "Материалы"	14 "Резервы под снижение стоимости материальных ценностей" 16 "Отклонения в стоимости материальных ценностей"
Готовая продукция и товары для перепродажи	41-2 "Товары в розничной торговле"	42 "Торговая наценка"
Дебиторская задолженность (долгосрочная и краткосрочная)	Счета по учету сомнительной дебиторской задолженности	63 "Резервы по сомнительным долгам"

Амортизация нематериальных активов и основных средств означает декапитализацию этих активов.

Резерв под обесценение финансовых вложений – это декапитализация возможной потери стоимости этих активов.

Резервы под снижение стоимости материальных ценностей и отклонение в стоимости материальных ценностей, если возникло кредитовое сальдо, вычитаются из сальдо счета 10 "Материалы", т. е. декапитализируются возможные потери.

Если счет 16 на отчетную дату имеет дебетовое сальдо, то оно добавляется к сальдо счета 10.

Торговая наценка вычитается из продажной стоимости товаров, доводя их до покупной стоимости. Здесь нет декапитализации, а есть уточнение оценки активов.

Счета по учету сомнительной дебиторской задолженности декапитализируются на суммы сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности [6]. Основанием для заполнения бланка баланса служат счета оборотно-сальдовой ведомости. При использовании этих счетов необходимо выполнить три условия:

- обороты результативных счетов взаимно сальдируются и записываются на счете "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного года";
- сальдо основных регулируемых счетов уменьшается на сальдо счетов регулирующих;
- обороты счетов расчетов не сальдируются и показываются отдельно как дебиторская и кредиторская задолженность.

В соответствии с ПБУ 4/99 "Бухгалтерская отчетность организации" достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными документами по бухгалтерскому учету.

Уровни обоснования достоверности показателей бухгалтерской финансовой отчетности представлены в табл. 2.

Таблица 2 - Уровни обоснования достоверности показателей бухгалтерской финансовой отчетности

Table 2 - Levels of justification of reliability indicators accounting financial statements

Уровни	Показатели	Условия, обеспечивающие достоверность
1	Записи в оборотно-сальдовой ведомости	Данные оборотно-сальдовой ведомости должны совпадать с итогами регистров синтетических счетов
2	Записи в регистрах синтетических счетов	Остатки и обороты синтетического счета должны быть равны суммам соответствующих остатков и оборотов всех аналитических счетов, открытых в дополнение к нему
3	Записи в регистрах аналитических счетов	
4	Первичные документы	Записи в регистрах бухгалтерского учета должны быть подтверждены первичными документами
5	Данные инвентаризации	Соответствие сведений в отчетности данным инвентаризационных ведомостей

В настоящее время продолжается процесс реформирования российских бухгалтерских стандартов по пути их сближения с международными стандартами, что подтверждается проектами новых стандартов.

Наибольшую значимость имеет специальный федеральный стандарт – новый План счетов, цель разработки которого - ввести единую классификацию показателей бухгалтерской отчетности и того, что отражается на счетах. Сейчас в разных нормативных документах содержится несколько списков статей бухгалтерского учета и отчетности.

По мнению начальника отдела методологии бухгалтерского учета и отчетности Минфина РФ И. Ф. Сухарева, вместо них должен быть один классификатор бухгалтерских показателей. Функцию таких показателей должен взять на себя новый План счетов [7]. При этом необходимо обеспечить соответствие российской классификации активов и обязательств, доходов и расходов классификации МСФО. Идея в том, чтобы номер счета являлся одновременно кодом соответствующей строки отчетности. Но в образцах форм отчетности не должно быть названий строк. Список строк своего баланса или отчета о финансовом положении должна устанавливать сама организация, выбирая из классификатора те статьи, которые ей нужны. Это упростит учет.

Исходя из двух доступных на всех предприятиях форм отчетности, можно выполнить анализ по следующим направлениям: платежеспособность, рентабельность, соотношение источников финансирования деятельности [8].

Анализ перечисленных направлений выполнен на примере бухгалтерской отчетности берегового рыбообрабатывающего предприятия (табл. 3, 4).

Таблица 3 - Бухгалтерский баланс берегового рыбообрабатывающего предприятия (практический вариант), тыс. руб.
Table 3 - Balance coastal fish-processing enterprises (hands-on), thous. rub.

Актив	на отчетную дату отчетного периода	на 31 дек предыдущего года	на 31 дек года, предшествующего предыдущему	Пассив	на отчетную дату отчетного периода	на 31 дек предыдущего года	на 31 дек года, предшествующего предыдущему
I Внеоборотные активы				*III Капитал и резервы*			
Основные средства	22710	23433	26775	Уставный капитал	2910	2910	2910
Финансовые вложения	3600			Нераспределенная прибыль	37993	27409	12472
Прочие внеоборотные активы		2009					
Итого по разделу I	26310	25442	26775	Итого по разделу II	40903	30319	15382
II Оборотные активы				*IV Долгосрочные обязательства*			
Запасы	8096	11401	770	Заемные средства	21881	24033	
Дебиторская задолженность	54215			Итого по разделу V	21881	24033	
Финансовые вложения	800	23207	2333	*V Краткосрочные обязательства*			
				Заемные средства	11000	1689	12309
Денежные средства и денежные эквиваленты	1185	1980	118	Кредиторская задолженность	16822	5989	2305
				в том числе поставщикам и подрядчикам	12112	3893	1100
				перед персоналом	2859	1018	460
				перед государственными внебюджетными фондами	572	177	90
				по налогам и сборам	505	230	200
				прочим кредиторам	774	671	455
Итого по разделу II	64296	36588	3221	Итого по разделу V	27822	7678	14614
Баланс	90606	62030	29996	Баланс	90606	62030	29996

Платежеспособность – это возможность организации вовремя оплачивать свои долги. Это основной показатель стабильности финансового состояния экономического субъекта.

Наиболее широкое определение платежеспособности – ликвидность, т. е. возможность отдельных объектов, составляющих актив баланса, быть проданными.

Таблица 4 - Отчет о финансовых результатах берегового рыбообрабатывающего предприятия (практический вариант), тыс. руб.
Table 4 - Report on financial results of shore fish-processing enterprises (hands-on), thousand. rub.

Наименование показателя	За отчетный год	За предыдущий год
Выручка	93659	84172
Себестоимость продаж	(75621)	(66615)
Валовая прибыль (убыток)	18038	17557
Коммерческие расходы	(3697)	(1841)
Управленческие расходы	(1203)	(237)
Прибыль (убыток) от продаж	13138	15479
Прочие доходы	3484	1775
Прочие расходы	(5356)	(1471)
Прибыль до налогообложения	11266	15783
Текущий налог на прибыль	(682)	-
Чистая прибыль	10584	15783
Совокупный финансовый результат периода	10584	15783

Анализ платежеспособности экономического субъекта с позиций допущения непрерывности его деятельности предполагает расчеты трех коэффициентов: коэффициент текущей платежеспособности; коэффициент быстрой платежеспособности; коэффициент абсолютной платежеспособности.

Эти коэффициенты интересны не только руководству организации, но и внешним пользователям: коэффициент текущей платежеспособности – для инвесторов; коэффициент быстрой платежеспособности – для банков; коэффициент абсолютной платежеспособности - для поставщиков рыбного сырья и материалов.

Коэффициент текущей платежеспособности дает оценку возможности предприятия погашать свои долги и показывает, сколько рублей оборотных средств приходится на 1 рубль краткосрочной задолженности. Коэффициент рассчитывается как отношение оборотных активов (итог второго раздела актива баланса) к сумме краткосрочных обязательств (итог пятого раздела). В соответствии с российскими нормами коэффициент текущей платежеспособности должен быть не менее 2. По нашему анализу он равен 2,3 (64296:27822). Исходя из приведенного критерия - это хороший показатель деятельности.

При расчете коэффициента быстрой платежеспособности из суммы оборотных активов исключаются запасы, НДС и дебиторская задолженность более 12 месяцев.

Логика исключения из итога раздела II "Оборотные активы" оценки запасов в следующем. Запасы относятся к медленно реализуемым активам, и в

случае вынужденной их продажи выручка может быть существенно меньше расходов по их приобретению. Ориентировочное нижнее значение показателя быстрой платежеспособности – 1. В нашем анализе он равен 2 (56200:27822). Полученный показатель свидетельствует о том, что организация имеет возможность погасить краткосрочные обязательства в случае, когда не будет возможности продать запасы.

При оценке этого коэффициента следует учитывать, что большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой затруднительно взыскать своевременно, в соответствии с условиями договора.

Коэффициент абсолютной платежеспособности показывает, какая часть краткосрочных заемных средств может быть при необходимости погашена немедленно. Он рассчитывается как отношение денежных средств организации и краткосрочных финансовых вложений к сумме краткосрочной кредиторской задолженности. Коэффициент абсолютной платежеспособности равен 0,07 (1985:27822). Чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов. Считается, что значение коэффициента должно быть не ниже 0,1.

При расчете коэффициентов платежеспособности возникает логическая некорректность. Она проявляется в следующем. Активы в балансе представлены на определенную дату, а долги числятся на ту же дату, но должны быть погашены за определенное время. Например, показатель абсолютной платежеспособности будет иметь другое значение, если его исчислить с учетом временного фактора погашения краткосрочных долгов.

Сроки погашения краткосрочных долгов в представленном балансе следующие:

1) банкам 11000 тыс. руб. - 7 месяцев,
2) поставщикам и подрядчикам 12112 тыс. руб. - в течение месяца,
3) персоналу 2859 тыс. руб. - в течение месяца,
4) внебюджетным фондам 572 тыс. руб. - в течение месяца,
5) бюджету 505 тыс. руб. - в течение месяца,
6) прочим кредиторам 774 тыс. руб. - 2 месяца.

Если рассчитать платежеспособность текущего месяца, то в знаменатель формулы расчета следует включить показатели 2, 3, 4, 5.

Коэффициент абсолютной платежеспособности равен 0,12 (1985:(12112+2859+572+505)). После перерасчета показатель абсолютной платежеспособности возрос.

Показатель рентабельности предприятия характеризует, сколько прибыли приносит 1 рубль затрат.

Метод оценки рентабельности текущих затрат предприятия предполагает расчет коэффициента рентабельности как отношение суммы прибыли до налогообложения к сумме декапитализированных за отчетный период расходов.

Показатель определяется по отчету о финансовых результатах путем суммирования строк "Себестоимость продаж", "Коммерческие расходы", "Управленческие расходы", "Прочие расходы".

Рентабельность текущих затрат предприятия равна 0,13 (11266: (75621+3697+1203+5356)). Исчисленный коэффициент показывает, что

согласно бухгалтерским записям 1 рубль расходов, относящихся к отчетному периоду, принес предприятию 13 коп. прибыли.

Для принятия обоснованных управленческих решений администрации необходима информация о рентабельности по отдельным видам продукции.

Показатели рентабельности по отдельным видам продукции можно рассчитать на основе данных о фактической производственной себестоимости выпуска рыбопродукции по ассортименту и ее контрактной стоимости (табл. 5). Такие данные содержат регистры аналитического учета.

Таблица 5 - Сравнительная таблица производственной себестоимости выпуска рыбопродукции и рыночной стоимости за I квартал отчетного года [9]
Table 5 - Comparison table of production cost and market value of the fish release for the first quarter of the reporting year

Выход готовой продукции		Полная производственная себестоимость, руб.	Себестоимость 1 ед. продукции, руб.	Контрактная стоимость		Доля себестоимости в контрактной цене, %
Готовая продукция	кг			цена б/НДС, руб.	стоимость, руб.	
Треска мороженая б\г	16158	2204618	136	150	2423700	90,7
Лещ мороженый	18036	997968	55	80	1442880	68,7
Густера мороженая	1713	54882	32	50	85650	64
Филе судака мороженое	6729	1959779	291	320	2153280	90,9
Плотва мороженая	12037	605094	50	60	722220	83,3
Скумбрия мороженая	2637	328236	124	160	421920	77,5
Жерех мороженый	6234	425035	68	85	529890	80
Теша мороженая	7692	732141	95	110	846120	86,4
Филе пеламиды	1269	306440	241	280	355320	86,1
Филе окуня	4769	505281	106	160	763040	65,6
Итого	77274	8119474			9744020	83,3

Показатели рентабельности отдельных видов продукции определены в расчете на единицу продукции в двух вариантах:

1. По отношению к полной себестоимости единицы продукции:

$$\textit{Рентабельность единицы продукции к полной себестоимости} =$$

$$= \frac{\textit{Прибыль в цене единицы продукции } (\textit{руб.})}{\textit{Полная себестоимость единицы продукции } (\textit{руб.})} \times 100\,\%.$$

2. К цене единицы продукции рыбокомбината (без НДС):

$$\textit{Рентабельность единицы продукции к цене рыбокомбината} =$$

$$= \frac{\textit{Прибыль в цене единицы продукции } (\textit{руб.})}{\textit{Цена единицы продукции рыбокомбината } (\textit{руб.})} \times 100\,\%.$$

Затем сравним показатели рентабельности отдельных видов продукции (табл. 6). Такое сравнение позволяет выявить высоко- и низкорентабельную продукцию. В данном примере более высокая рентабельность у относительно дешевых видов мороженой рыбы (лещ, густера).

Таблица 6 – Показатели рентабельности по видам продукции
Table 6 - Profitability by product

Виды продукции	Показатели в расчете на единицу продукции, руб.			Рентабельность единицы продукции, %	
	Цена рыбокомбината	Полная себестоимость	Прибыль в цене единицы продукции	К полной себестоимости	К цене рыбокомбината
Треска морож.	150	136	14	10	9
Лещ морож.	80	55	25	45	31
Густера морож.	50	32	18	56	36
Филе судака	320	291	29	10	9
Плотва морож.	60	50	10	20	17
Скумбрия морож.	160	124	36	29	22
Жерех морож.	85	68	17	25	20
Теша морож.	110	95	15	16	14
Филе морож.	280	241	39	16	14
Филе окуня	160	105	55	52	34

Показатели рентабельности по ассортименту продукции необходимы администрации для установления уровня безубыточной цены, определения ассортимента и объемов приобретения рыбного сырья.

Степень зависимости организации от привлеченных источников финансирования определяется путем сопоставления собственных источников средств с привлеченными. Данный показатель определяется термином "леверидж".

Показатель финансового левериджа исчисляется как отношение собственных источников средств к сумме кредиторской задолженности. Показатель финансового левериджа по нашему анализу равен 0,82 (40903:49703), он показывает, что на 1 рубль привлеченных средств - 82 копейки собственных.

Показатель левериджа может быть рассчитан иначе по одному из двух вариантов. По первому варианту он рассчитывается как отношение источников средств к итогу пассива баланса и равен 0,45 (40903:90606), он показывает долю собственных источников средств в общем объеме финансирования деятельности организации.

По второму варианту показатель рассчитывается как отношение суммы кредиторской задолженности к итогу пассива баланса, он равен 0,55 (49703:90606) и показывает долю привлеченных источников средств.

Исчисленные показатели означают, что доля привлеченных источников средств превышает долю собственных источников (0,55>0,45).

ВЫВОДЫ

В статье сформулированы пять уровней обоснования достоверности показателей отчетности. Показано как анализировать бухгалтерскую отчетность береговых рыбообрабатывающих предприятий; предлагается показатели платежеспособности исчислять с учетом временного фактора погашения краткосрочных долгов. Для принятия обоснованных управленческих решений администрации недостаточно показателя рентабельности текущих затрат. В

работе рекомендуется расчет рентабельности по ассортименту рыбопродукции. Результаты анализа показали более высокую рентабельность у относительно дешевых видов мороженой рыбы (лещ, густера).

Рекомендации по практическому применению методов финансового анализа могут быть интересны пользователям информации для достижения предпринимательских целей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Пачоли, Л. Трактат о счетах и записях / Л. Пачоли. – Москва: Финансы и статистика, 1983. - 286 с.

2. Ботева, Н. К. Формирование и учет финансовых результатов компаний, осуществляющих прибрежное рыболовство / Н. К. Ботева, Л. А. Гейбо //Балтийский экономический журнал. - 2015. - № 2(14). - С. 131-140.

3. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций".

4. Грудинова, И. А. Оценка финансово-экономического потенциала рыбной промышленности (на примере Калининградской области): монография / И. А. Грудинова, Е. А. Онопко. – Калининград: Изд-во БГА РФ, 2015. - 131с.

5. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.).

6. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению".

7. Сухарев, И. Ф. "В Минфине рассказали, каким должен стать новый план счетов" / И. Ф. Сухарев // Главбух. – 2014. - № 18.

8. Наумова, Н. А. Бухгалтерский учет и анализ: учеб. / Н. А. Наумова. – Москва: КНОРУС, 2016. - 630 с.

9. Ботева, Н. К. Теория и практика учета затрат на производство и продажу продукции береговых рыбообрабатывающих предприятий / Н. К. Ботева, Л. А. Гейбо //Известия КГТУ. - 2016. - № 42.

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 621.311; 004(470.26) (06)

МЕТОДЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭЛЕКТРОСНАБЖАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Г. Г. Арунянц, С. А. Айрапетов, Т. А. Воронин

METHODS AND WAYS TO IMPROVE THE TARIFF REGULATION OF JELEKTROSNABZHAJUSHHEGO COMPLEX IN KALININGRAD REGION

G. G. Arunjanc, S.A. Ayrapetov, T. A. Voronin

Работа посвящена анализу основной проблемы регулирования деятельности электроснабжающего комплекса Калининградской области. При отсутствии четких экономических механизмов, стимулирующих подъем эффективности ведения хозяйства в области электроэнергетики, важными и необходимыми становятся исследования и обобщение накопленного опыта управления этой отраслью, включая проблемы поиска новых инновационных концепций и методик тарифного регулирования деятельности субъектов региональных электроэнергетических систем, как эффективного способа координации их деятельности. Приведены результаты системного анализа проблем и основных путей повышения эффективности деятельности региональной системы электроснабжения, включая вопросы формирования и анализа тарифов на выработку, транспортировку и распределение электрической энергии с применением современных информационных технологий и систем. Практическая значимость исследований определяется результатами структурных и методологических исследований, положенных в основу универсального программного комплекса ТЭЭ-1, ориентированного на использование в рамках региональной автоматизированной информационно-управляющей системы (РАИС). Приведены основные особенности реализуемых в комплексе алгоритмов.

электроснабжение, электрические сети, электрическая нагрузка, естественный монополист, тариф, методика расчета тарифов, автоматизированная информационная система, тарифное регулирование, программный комплекс, машинный алгоритм.

Work is devoted to the analysis of the main problem of regulation of activity of the electrosupplying complex of the Kaliningrad region. In the conditions of lack of the accurate economic mechanisms stimulating rise in efficiency of housekeeping in the field of power industry important and necessary are researches and synthesis of the saved-up experience in area of management of this branch, including problems of search of new innovative concepts and techniques of tariff regulation of activity of subjects of regional electrical power systems as effective way of coordination of their activity. Are brought results of the system analysis of problems and the main ways of increase of efficiency of activity of regional system of power supply, including questions of formation and the analysis of tariffs for development, transportation and distribution of electric energy with application of modern information technologies and systems. The practical importance of researches is defined by results of the structural and methodological researches which are been the basis for the

universal program TEE-1 complex focused on use within the regional automated management information system (RAIS). The main features of the algorithms realized in a complex are given.

power supply, electric networks, electric loading, the natural monopolist, tariff, method of calculation of tariffs, the automated information system, tariff regulation, program complex, machine algorithm.

Энергоснабжение потребителей Калининградской области осуществляет калининградская энергосистема, входящая в ОЭС Северо-Запада. Сеть энергосистемы Калининградской области является распределительной и сформирована линиями электропередачи с номинальным напряжением 60 - 110 - 330 кВ [1]. В эксплуатации находится более двух тысяч километров воздушных линий напряжением 60-330 кВ. Анализ динамики потребления электроэнергии по группам потребителей, приведенный в работе [1], показывает высокий уровень потерь электроэнергии, что является особенностью современного этапа развития электроэнергетики страны, основанной на функционировании оптового и розничного рынков электрической энергии. В некоторых электросетевых предприятиях он доходит до 40-50 %.

Особую актуальность эта проблема приобретает для созданных в ходе реформирования электроэнергетики распределительных сетевых компаний (РСК). Это связано с тем, что в состав РСК включены сети напряжением 110 кВ и ниже. Известно, что чем ниже класс напряжения сетей, тем выше процент потерь в них. Укрупненная схема основных объектов электроэнергетики Калининградской области приведена на рис. 1.

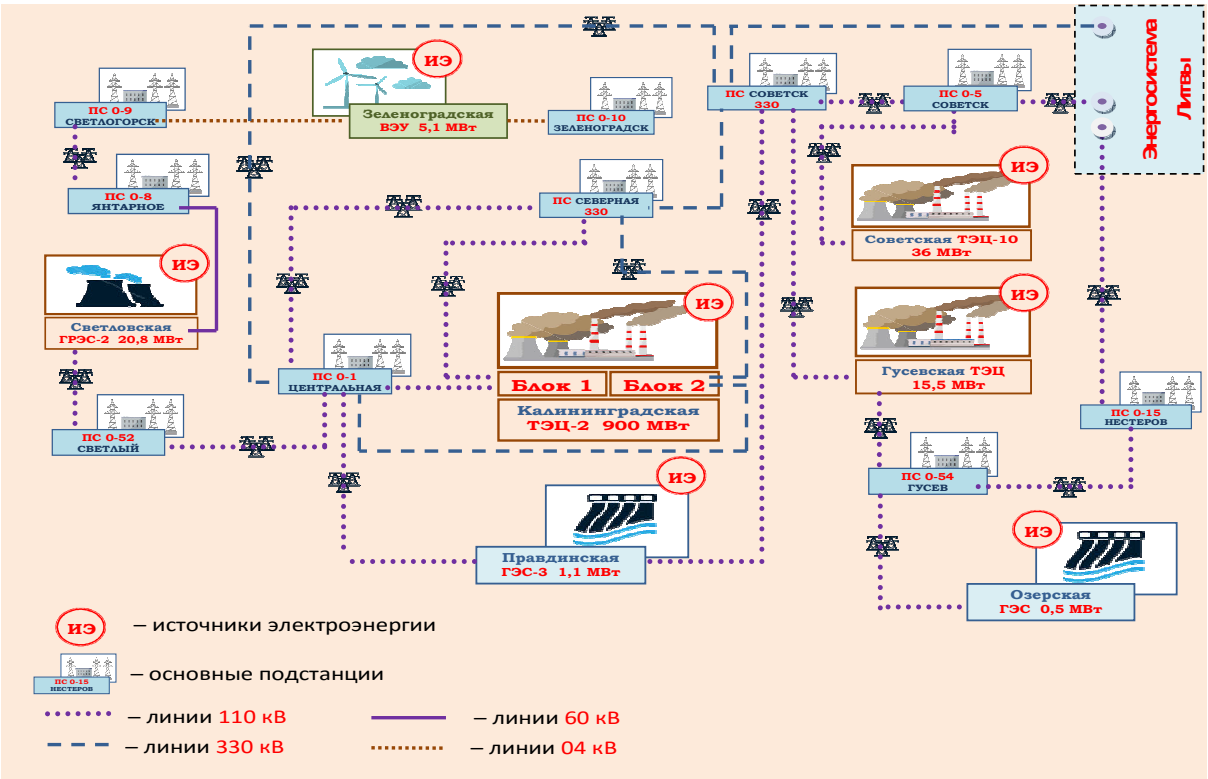

Рис. 1. Схема основных объектов электроэнергетики Калининградской области
Fig. 1. Scheme of the main power generation facilities Kaliningrad areas

Главным становится обеспечение устойчивого баланса интересов производителей и потребителей при соблюдении интересов государства, задача которого в этих условиях определяется необходимостью обеспечения координации действий субъектов электроэнергетического рынка на основе результатов технического надзора и анализа развития ситуации.

За последние 10 лет в области тарифного регулирования накоплен определенный опыт многоуровневого управления деятельностью субъектов системы электроснабжения за счет попыток организации взаимодействия с использованием общего информационного поля "Федеральная энергетическая комиссия (ФЭК) – Региональная энергетическая комиссия (РЭК) – субъекты регулирования" [2]. Регулирование сводилось к упрощенному анализу представленных субъектами системы электроснабжения произведенных затрат, а формирование тарифов осуществлялось без использования специальных экономических механизмов, обеспечивающих условия повышения мотивации и стимулирования повышения эффективности их функционирования.

Сегодня основным органом, устанавливающим регулируемые государством цены (тарифы) в сфере электроснабжения в Калининградской области, является "Служба по государственному регулированию цен и тарифов Калининградской области" (далее СГРЦТ), обеспечивающая исключение из практики принятия льготных тарифов для отдельных потребителей за счет перекладывания оплаты затрат на других и поддержание баланса интересов всех субъектов системы электроснабжения и государства.

К сожалению, все еще имеет место повышение тарифов на электроэнергию. Есть у этого явления и объективные причины, связанные, например, с определенными сложностями самого экономического анализа систем электроснабжения, трудностями учета издержек на производство и потребление электроэнергии.

Эффективное регулирование предполагает утверждение тарифов на электрическую и тепловую энергию 3-4 раза в год [3, 4], что требует проведения многократного анализа состояния субъектов электроэнергетических систем, связанного с большим объемом вычислительных работ, выполнение которых становится возможным только с использованием специально разрабатываемых для этих целей алгоритмов, реализуемых в рамках региональных автоматизированных информационных систем (РАИС), обеспечивающих сбор, хранение и обработку информации об их финансово-хозяйственной деятельности, обмен данными по схеме "СГРЦТ – субъекты регулирования", объективный анализ и принятие решений.

При постановке задачи разработки универсального программного комплекса ТЭЭ-1 автоматизированного формирования тарифов в сфере электроснабжения, ориентированного на функционирование в рамках РАИС, предполагалось, что его использование позволит установить единые правила для всех субъектов регулирования в части методики формирования себестоимости выработки и передачи электроэнергии, повысить эффективность оперативной проверки регулирующими органами правильности выполнения этих операций, а также мониторинга и анализа состояния электроснабжения региона для

разработки оперативных мероприятий и стратегии развития региональной электроэнергетической системы.

В качестве базовой методологической основы, принятой при разработке машинных алгоритмов, реализуемых в комплексе ТЭЭ-1, были приняты методические указания для расчета тарифов (цен) на электрическую энергию (мощность) [5], предназначенные для регулирующих органов и регулируемых организаций. Основной особенностью принятой методики является предварительное формирование 4 групп потребителей (тарифных групп), каждой их которых соответствует свой набор расчетных алгоритмов. Производители, в свою очередь, должны удовлетворять требованиям, определенным критериями [6].

Тарифы на электрическую энергию дифференцируются по уровням напряжения: высокое (110 кВ и выше); среднее первое (35 кВ); среднее второе (20-1 кВ); низкое (0,4 кВ и ниже).

Необходимо отметить сложность реального использования указанной методики, прежде всего, по причине иерархичности и множественности применяемой при ее реализации системы индексации рассчитываемых показателей при выборе расчетных элементов, сложности формирования необходимых для этого исходных данных и собственно реализации самих вычислительных процедур. В соответствии с предложенной стратегией выбор направления и соответствующего вида расчета тарифов на электрическую энергию (мощность) в процессе функционирования программного комплекса ТЭЭ-1 осуществляется в соответствии со схемой, приведенной на рис. 2. На рисунке: БД ФСТ – база данных Федеральной службы тарифов, БД РСТ – база данных региональной службы тарифов.

Тарифы на электрическую энергию (мощность) определяются суммированием различных стоимостных показателей, определяемых, прежде всего, средневзвешенной стоимостью единицы производимой и (или) приобретаемой электрической энергии (мощности) на электроэнергетических рынках (оптовом или розничном) по установленным на них ценам; произведенными затратами на осуществляемые услуги, включая собственно услуги по передаче электрической энергии (мощности) в соответствии с заключенными договорами на электроснабжение; сбытовой надбавкой поставщика; затратами на возмещение технологических потерь электроэнергии в сетях при ее передаче и распределении.

Основным показателем при расчете тарифов на электрическую энергию в соответствии с методикой [5] является необходимая валовая выручка $НВВ_{роз}$ электроснабжающей организации (ЭСО), рассчитываемая с учетом валовой выручки $НВВ$ ЭСО, учитываемой при расчете тарифов (цен) на электрическую энергию, отпускаемую на оптовый и розничный рынки, и величин отпуска электрической энергии ЭСО, соответственно, на розничный рынок ($Э_{роз}$) и суммарно на оптовый и розничный рынки ($Э_{сумм}$), определяемая исходя из сводного баланса:

$$НВВ_{роз} = НВВ \times Э_{роз} / Э_{сумм}.$$

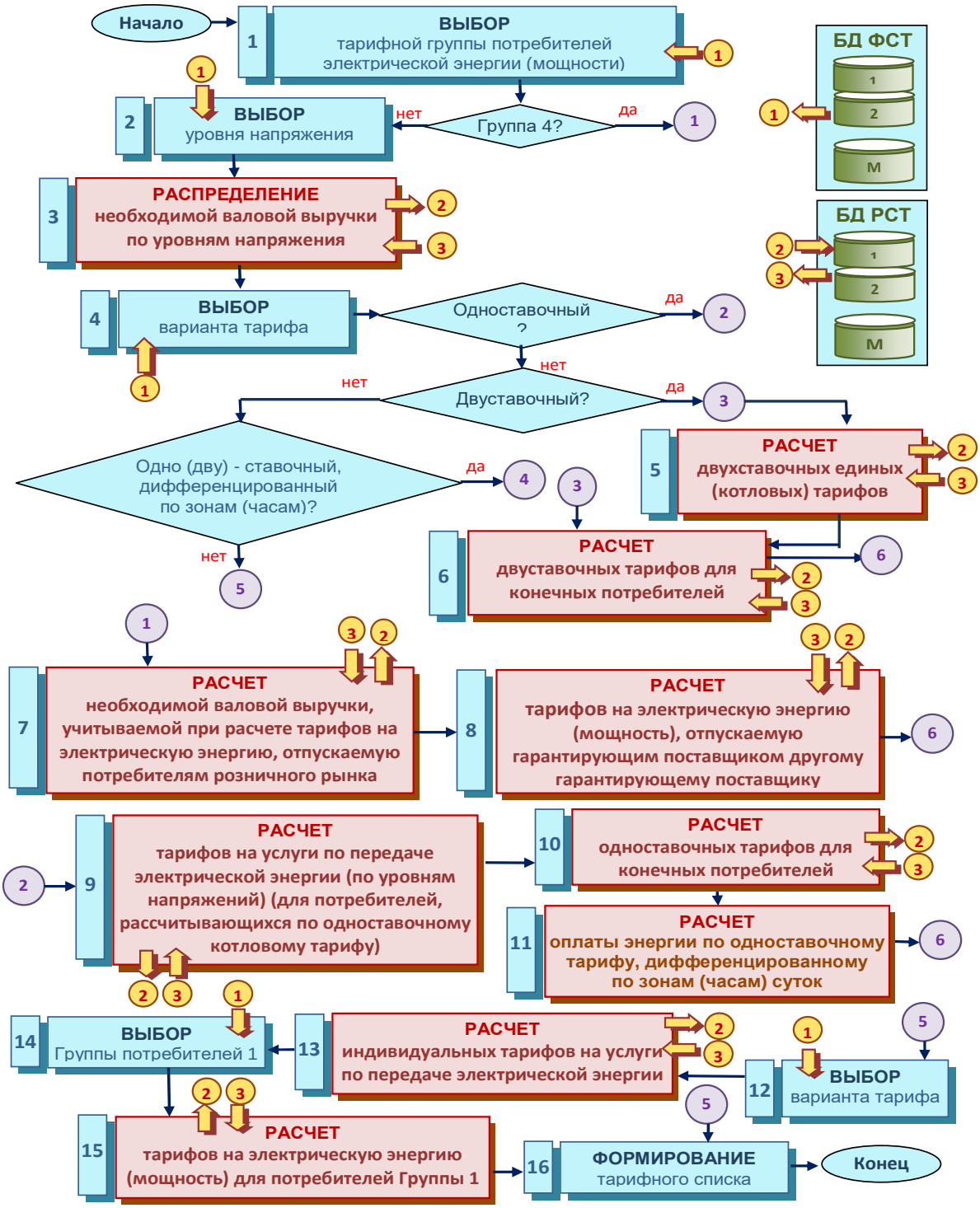

Рис. 2. Схема выбора направления расчета
Fig. 2. Scheme of the choice direction of calculation

Необходимая валовая выручка (НВВ) на период регулирования рассчитывается с учетом необходимого дохода (HBB_p) и экономически обоснованных расходов (ΔHBB) регулируемой организации по формуле:

$$HBB = HBB_p \pm \Delta HBB .$$

В основу при расчете тарифа на услуги по передаче электричества по сетям положена обоснованная ставка, дифференцированная по уровням напряжения. Объем необходимой валовой выручки организации, передающей электрическую энергию по сетям, определяется исходя из расходов по передаче электрической энергии. HBB_p дифференцируется по уровням напряжения.

На наш взгляд, наибольшую проблему при формировании тарифов представляет учет потерь электроэнергии, включающих следующие составляющие: нагрузочные потери в линиях, силовых трансформаторах и автотрансформаторах; потери холостого хода трансформаторов и автотрансформаторов; потери на корону в ЛЭП; расход электроэнергии в компенсирующих устройствах - батареях конденсаторов (БСК), синхронных компенсаторах (СК), статических тиристорных компенсаторах (СТК), реакторах подстанций и др.; потери в измерительных трансформаторах тока и напряжения и их вторичных цепях.

Более того, необходима оценка фактического и планового состояния подстанций и всех видов установленного в них оборудования (по состоянию на определенный период), а также линий электропередачи подконтрольной региональной электросети. Все это создает необходимые предпосылки для эффективного анализа и прогнозирования состояния электроснабжения в целом.

В принятой методике используются обобщенные показатели потерь без их детализации, что в условиях отмечающейся устойчивой тенденции к росту абсолютных и относительных потерь представляется достаточно важным для принятия своевременных эффективных мер по их снижению. Возникла настоятельная необходимость пересмотра основных методик их расчета, нормирования и анализа. Это становится важной задачей повышения эффективности региональной электроэнергетики и одним из основных источников сокращения производственных издержек, сдерживания темпов роста тарифов на электроэнергию.

Учитывая все это и не преследуя при этом цели изменения действующей методики [5], предлагается в структуру разрабатываемого программного комплекса ТЭЭ-1 включить подсистему "Расчет технологического расхода (потерь) электрической энергии при передаче по электрическим сетям региональных энергосистем (ПЭЭ-1)", разработку которой провести с использованием ранее полученных результатов, приведенных в работе [7].

Это позволит эффективно использовать получаемые в процессе функционирования ТЭЭ-1 расчетные данные для решения широкого круга задач энергосбережения в электрораспределительных сетях региона. Был предложен набор формул для расчета основных показателей потерь электроэнергии, приведенный в таблице. Обозначения в таблице: W_P и W_Q – активная (тыс. кВтч) и реактивная (тыс. кВтч) энергия, пропущенная через участок сети за время T; $U_{ЭК}$ – эквивалентное напряжение для расчета нагрузочных потерь, кВт; $R_{ЭК}$ – эквивалентное сопротивление линии (Ом); ΔU_1 – принимаемая потеря напряжения в максимум нагрузки участка сети, %; $K_{НЕР}$ – коэффициент, учитывающий неравномерность распределения нагрузок по фазам, б/р; $T_{МАКС}$ – время работы линии с максимальной нагрузкой в год, час; W_P – активная энергия, пропущенная через участок сети за расчетное время, тыс. кВтч; ΔP_X –

номинальные потери мощности в i-м оборудовании, кВтч. год/шт; T – число часов работы оборудования, час; U_{CP} – среднее значение напряжения за рассматриваемый период времени, кВ; U_{HOM} – номинальное напряжение i-го оборудования, кВт.

Методы расчета основных показателей потерь электроэнергии
Methods for calculating energy losses of main indicators

№ п/п	Вид потерь	Метод расчета
1	Потери в разомкнутых сетях 6-150 кВт (среднее (СН) и высокое (ВН) напряжение)	$\Delta W_H = \frac{(W_P^2 + W_Q^2)K_\Phi^2}{U_{ЭК}^2 T} R_{ЭК}$ K^2_ϕ - определяют по графику суммарной нагрузки участка сети по данным диспетчерских ведомостей с использованием формулы: $K_\Phi^2 = \left(\frac{0{,}124}{\kappa_3} + 0{,}876\right)^2$
2	Потери в разомкнутых сетях 0,38 кВт (низкое (НН) напряжение)	$\Delta W_H = 0{,}7 K_{НЕР} \Delta U_1 \frac{\tau}{T_{МАКС}} W_P$
3	Потери холостого хода в трансформаторах	$\Delta W_X = \Delta P_X T \left(\frac{U_{CP}}{U_{HOM}}\right)^2$
4	Потери на корону на линиях напряжением 220 кВт и выше	по удельным потерям ΔРК (кВт/км) в зависимости от номинального напряжения и погодных условий
5	Потери в измерительных трансформаторах напряжения (ТН) и тока (ТК)	исходя из средних потерь электроэнергии в измерительных трансформаторах (ТТ и ТН) различных классов напряжения

С использованием результатов оперативной информации о состоянии технологических элементов региональной электрораспределительной сети и оборудования, установленного у производителей электроэнергии, в соответствии с ранее разработанными алгоритмами [7] рассчитывается нормативная величина суммарных условно постоянных потерь электрической энергии в электрических сетях:

$$W_{ПП} = \Delta W_{НН} * L_{НН} + \Delta W_{СН} * L_{СН} + \Delta W_{ВН} * L_{ВН},$$

где $\Delta W_{НН}$ – удельный норматив нагрузочных потерь в сетях напряжения 0,4 кВт; $\Delta W_{СН}$ – удельный норматив нагрузочных потерь в сетях среднего напряжения; L_{CH} – общая протяженность линии среднего напряжения, км; $\Delta W_{ВН}$ – удельный норматив нагрузочных потерь в сетях высокого напряжения; $L_{ВН}$ – общая протяженность линии высокого напряжения, км.

Тогда общая величина потерь электрической энергии составляет:

$$W_{ОБЩ} = W_{УП} + W_{ПП}.$$

Расчет составляющих приведенных формул осуществляется по специально разработанным машинным алгоритмам в соответствии с требованиями Методических указаний [4] и результатами проведенных ранее исследований [7]. Необходимые исходные данные для проведения расчетов в рамках соответствующих программных модулей комплекса ТЭЭ-1 формируются

с использованием действующих средств контроля и учета, структурируются и хранятся в создаваемых базах данных (БД) соответствующих подсистем комплекса ТЭЭ-1.

Немаловажным (особенно при оценке технологических потерь электроэнергии при ее передаче в рамках сетей электроснабжения) становится факт реальной сложности самой региональной сети, характеризующейся последовательно-параллельными соединениями, а также принадлежностью их, как правило, различным заинтересованным владельцам. Это вызывает необходимость создания информационной БД технических и технологических характеристик отдельных участков региональной электрической сети.

Принятая для реализации в рамках комплекса ТЭЭ-1 методика характеризуется некоторыми особенностями, которые отразились на принятых принципах организации алгоритмического и программного обеспечения. Прежде всего, это, как отмечалось выше, необходимость организации разветвленных расчетных схем, обеспечивающих реализацию различных подходов (методик) с использованием условных переходов, связанных с необходимостью разбивки затрат по различным регулируемым видам деятельности в рамках единой системы электроснабжения.

В соответствии с принятой концепцией структурной реализации программного комплекса ТЭЭ-1, а также особенностями реализации разработанных машинно-ориентированных алгоритмов были выделены основные его режимы, что связывалось с постановкой и реализацией задач по созданию его внутрисистемных и пользовательских интерфейсов и ключевых подсистем. Укрупненная схема пользовательского интерфейса программного комплекса ТЭЭ-1 представлена на рис. 3.

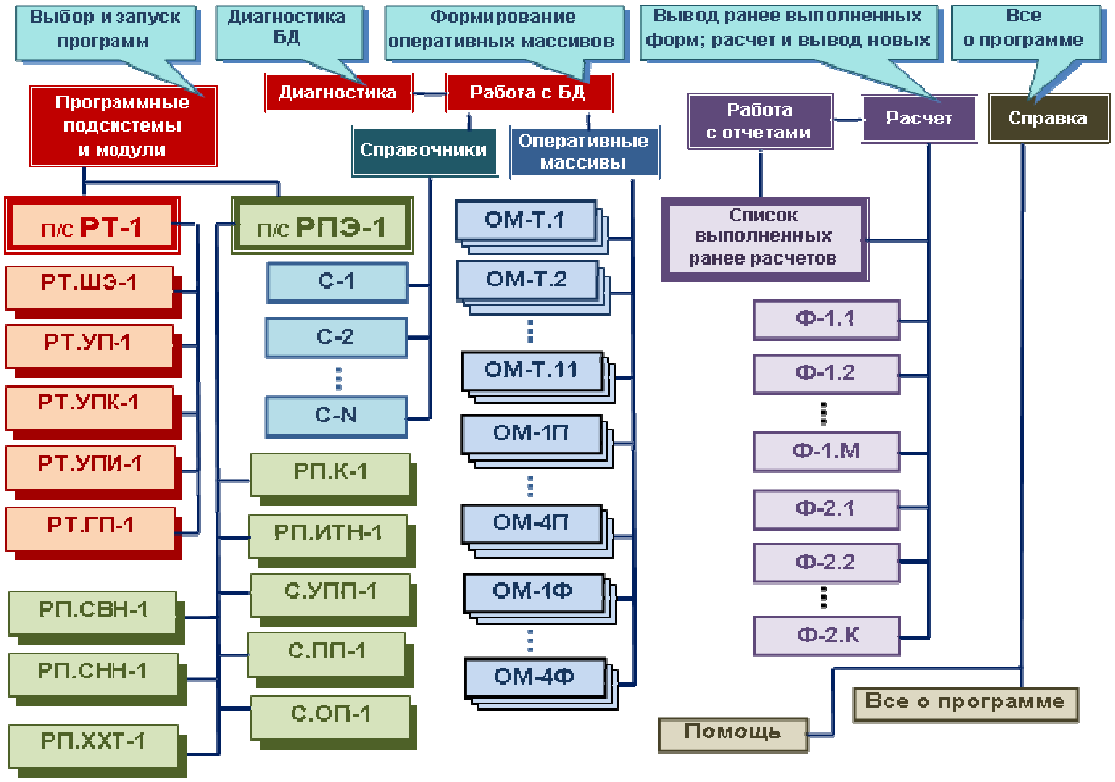

Рис. 3. Укрупненная схема пользовательского интерфейса комплекса ТЭЭ-1
Fig. 3. The integrated scheme of the user interface of the TEE-1 complex

Для обеспечения эффективной работы программного комплекса ТЭЭ-1 исследование и разработка его информационного обеспечения основывались на использовании единого адресного пространства и процедур при реализации заложенных в основу информационного взаимодействия механизмов, реализуемых посредством разработанных общесистемных и пользовательских интерфейсов.

В целом, информационное обеспечение разработанного программного комплекса ТЭЭ-1 включает настройки его функционирования, пользовательские данные, справочные и оперативные массивы. Вывод о приемлемости и целесообразности применения реляционной модели организации данных для построения банка данных комплекса, включающего БД его подсистем, был сделан на основании проведенного анализа особенностей разработанных машинных алгоритмов, а принятая для реализации статическая структура информационной базы не противоречит требованиям расширяемости и устойчивости программного комплекса.

В то же время разрабатываемая информационная база данных комплекса ТЭЭ-1 характеризуется большой структурной и содержательной сложностью, что потребовало выбора и использования единого подхода к формированию дружественного пользовательского интерфейса с целью обеспечения их внешнего представления в принятой форме.

Принятый подход к анализу состава и разделения полей информационной базы, предложенный в работе [7], позволяет эффективно создавать реляционную БД любой сложности. Исключение возможности нарушения ее целостности обеспечивалось проведением нормализации структур данных для БД локальных подсистем в соответствии с положениями теории нормальных форм [8]. Принималась во внимание и возможность возникновения в процессе эксплуатации комплекса различного рода возмущений по составу и структуре входной информации, что учитывалось при разработке архитектуры отдельных функциональных подсистем и комплекса в целом. Применяемые при этом подходы обеспечивают устойчивость и гибкость комплекса при возникновении динамических изменений и наращивания функционала.

Принятая при разработке программного комплекса ТЭЭ-1 децентрализованная архитектура представлялась наиболее подходящей при необходимости обеспечения возможности реализации условий автономности функциональных подсистем (модулей), входящих в его состав [9]. В этих условиях каждая конкретная подсистема должна иметь свое уникальное программное обеспечение и локальную БД, а все подсистемы – одинаковую архитектуру. Полная информационная совместимость подсистем (модулей) комплекса обеспечивается использованием ими стандартных величин предметной области. Применение способа динамического формирования пользовательского интерфейса для каждого модуля с использованием метаданных о его структуре и связях с другими элементами успешно решает проблемы размерности задач, а также адаптивности разрабатываемого интерфейса в условиях изменяющегося состава и структуры используемых информационных массивов. За счет снятия проблемы разработки интерфейса для каждой подсистемы обеспечивается гибкость к модификации и адаптации

комплекса в целом. Программная логика пользовательского интерфейса и сформированные правила работы с ним обеспечивают анализ всех изменений в составе и структуре локальных подсистем.

Формируемые в результате работы программного комплекса ТЭЭ-1 отчеты установленного вида используются на различных этапах формирования и анализа тарифов на производство и передачу электроэнергии. Кроме того, в рамках комплекса реализованы процедуры, обеспечивающие возможность проведения экспериментальных исследований с целью решения задач поиска оптимальных решений и прогнозирования в рамках тарифного регулирования и энергосбережения при различных значениях исходных данных.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Приказ Министерства развития инфраструктуры Калининградской области № 45 от 30 апреля 2013 г. "О схеме и программе развития электроэнергетики Калининградской области на 2013-2018 годы"

2. Арунянц, Г. Г. Об эффективном регулировании деятельности естественных монополий в теплоэнергетике/ Г. Г. Арунянц, И. К. Хузмиев, А. Ю. Калинкин // Труды междунар. конф. "Информационные технологии и системы: наука и практика": тез. докл. – Владикавказ: Изд-во ВНЦ РАН, 2002. - С. 345-349.

3. Арунянц, Г. Г. Концепция и особенности построения программного комплекса PT-Q-1 автоматизированного формирования тарифов в сфере теплоснабжения / Г. Г. Арунянц, Т. А. Воронин, С. А. Айрапетов// Наука и бизнес: пути развития. – 2016. – № 3 (57). – С. 66-75.

4. Арунянц, Г. Г. Производственно-распределительная система теплоснабжения Калининградской области как объект социально-экономического регулирования / Г. Г. Арунянц, Т. А. Воронин, С. А. Айрапетов //Балтийский экономический журнал. – 2016. – № 1(15). – С. 46-56.

5. Методические указания по расчету регулируемых тарифов и цен на электрическую (тепловую) энергию на розничном (потребительском) рынке / Приложение к приказу Федеральной службы по тарифам от 6 августа 2004 года N 20-э/2 (с изменениями на 14 апреля 2014 года).

6. Арунянц, Г. Г. Автоматизация процессов регулирования деятельности естественных монополий в сфере энергетики / Г. Г. Арунянц, И. К. Хузмиев // Экономика и финансы электроэнергетики. – 2005. - № 11.

7. Арунянц, Г. Г. Особенности построения программного комплекса расчета и анализа потерь в электрических сетях / Г. Г. Арунянц, И. К. Хузмиев, А. Ю. Калинкин // Вестник ФЭК РФ. – 2005. - № 4. – С. 47-54.

8. Харрингтон, Д. Проектирование объектно-ориентированных баз данных / Д. Харрингтон / пер. с англ. – Москва: ДМК Пресс, 2001. – 272 с.

9. Collins, D. Designing Object-Oriented User Interfaces / D. Collins. – Benjamin: Cummings Publ, 1995. – 590 с.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АЙРАПЕТОВ СЕРГЕЙ АЛЬБЕРТОВИЧ	аспирант Калининградского государственного технического университета
АРУНЯНЦ ГЕННАДИЙ ГЕОРГИЕВИЧ	доктор техн. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
БАБАЕВА ЛЮДМИЛА АЛЕКСАНДРОВНА	студентка магистратуры ИФЭМ Калининградского государственного технического университета
БИЛЬЧАК ВАСИЛИЙ СТЕПАНОВИЧ	доктор экон. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
БИЛЬЧАК МИХАИЛ ВАСИЛЬЕВИЧ	канд. экон. наук, адъюнкт Варминско-Мазурского университета в Ольштыне, Польша
БОТЕВА НИНА КОНСТАНТИНОВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
БУДУРАЦКИЙ МАКСИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ	зам. директора АтлантНИРО, г. Калининград
ВОЛКОГОН ВЛАДИМИР АЛЕКСЕЕВИЧ	канд. экон. наук, доцен, ректор Калининградского государственного технического университета
ВОРОНИН ТИМОФЕЙ АРКАДЬЕВИЧ	аспирант Калининградского государственного технического университета
ГЕЙБО ЛЮДМИЛА АРКАДЬЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
ГОЛУБЕВ АНДРЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	канд. экон. наук, преподаватель Балтийского федерального университета им. Канта, г. Калининград
ГОЛУБЕВА ГАЛИНА НИКОЛАЕВНА	ст. преподаватель Калининградского государственного технического университета
ГОРДИЕНОВ ОЛЕГ ЕВГЕНЬЕВИЧ	аспирант Калининградского государственного технического университета
КОВАЛЕВ ЕВГЕНИЙ ВАСИЛЬЕВИЧ	студент магистратуры ИФЭМ Калининградского государственного технического университета
КОРЯКИНА АННА ВЛАДИМИРОВНА	аспирант Калининградского государственного технического университета

КОХАН АНЖЕЛИКА НИКОЛАЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
КУЗИН ВЛАДИМИР ИВАНОВИЧ	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
КУЗЬМИН КОНСТАНТИН ВЛАДИМИРОВИЧ	студент магистратуры Калининградского государственного технического университета
КУЗЬМИНА ЛИЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	студентка магистратуры Калининградского государственного технического университета
МНАЦАКАНЯН АЛЬБЕРТ ГУРГЕНОВИЧ	доктор экон. наук, профессор, директор Института финансов, экономики и менеджмента Калининградского государственного технического университета
МНАЦАКАНЯН РОБЕРТ АЛЬБЕРТОВИЧ	аспирант Калининградского государственного технического университета
МУРАТОВА ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
НАБИЕВ РУСЛАН АЛЬФРИТОВИЧ	аспирант Калининградского государственного технического университета
ПЕТРОВ АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	аспирант Калининградского государственного технического университета
ПОНОМАРЕВА АННА ЕВГЕНЬЕВНА	руководитель службы оценки и контроля рисков Калининградского филиала ОАО "Россельхозбанк"
ПРОХОРОВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА	канд. экон. наук, ст. преподаватель БФУ им. Канта, г. Калининград
СЕРГЕЕВ ЛЕОНИД ИВАНОВИЧ	доктор экон. наук, профессор Калининградского государственного технического университета, председатель Контрольно-счетной палаты Калининградской области
ТЕПЛИЦКИЙ ВЛАДИМИР АБРАМОВИЧ	доктор экон. наук, профессор Калининградского государственного технического университета

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ В "БАЛТИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ"

К публикации принимаются авторские материалы, удовлетворяющие следующим требованиям.

В редакцию журнала должны быть направлены в электронном виде авторский оригинал статьи на русском языке; краткая аннотация статьи на русском и английском языках, раскрывающая постановку задачи и основные полученные результаты и выводы, объем – 200 слов; сведения об авторах на русском и английском языках, включающие фамилию, имя, отчество (полностью), ученую степень, ученое звание, место работы, должность, E-mail, адрес.

Объем авторского оригинала статьи должен быть 8-12 страниц компьютерного текста формата А4, напечатанного через одинарный интервал; шрифт Times New Roman; размер шрифта (кегль) – 13, абзацный отступ 1,25; поля – 2,5 см со всех сторон.

Все рисунки и таблицы должны иметь заголовок на русском и английском языках и упоминаться в тексте в виде ссылок. Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки и таблицы.

Таблицы набираются тем же шрифтом, что и основной текст, но меньшего размера (кегль 12, если много данных, допускает кегль 9). Если цифровые данные в таблице выражены в одной единице, ее наименование приводится в заголовке таблицы через запятую (масса, кг; длина, см). Если же эти данные выражены в разных единицах, их указывают в заголовке каждой графы.

Таблицы слева, справа и снизу, как правило, ограничиваются линиями. Головка таблицы должна быть отделена линией от остальной части таблицы. Если цифровые данные в некоторых графах таблицы не приводятся, то в графе ставится прочерк.

В качестве иллюстративного материала можно использовать графики. Оси абсцисс и ординат графика должны иметь условные обозначения и размерность применяемых величин. Иллюстрации следует располагать так, чтобы их было удобно рассматривать без поворота работы или с поворотом по часовой стрелке.

Статья должна иметь УДК, список использованной литературы не менее 7 названий (оформляется строго по ГОСТ 7.0.5-2011), ее заглавие должно быть кратким и адекватным содержанию. На все источники должны быть ссылки в тексте по мере упоминания. Если автор уже публиковал статьи в "Балтийском экономическом журнале", в списке источников нужно использовать и эту ссылку.

Статьи, подготовленные аспирантами и соискателями ученой степени кандидата наук, принимаются при наличии сведений о научном руководителе и его письменной рекомендации по публикации статьи.

Авторские материалы, представленные с нарушением указанных требований, к публикации не принимаются.

Присланные статьи обязательно должны иметь рецензии, публикуются при их рекомендации к публикации редакционным советом и редакционной коллегией "Балтийского экономического журнала".

Публикация статей в "Балтийском экономическом журнале" осуществляется бесплатно. Авторские экземпляры либо высылаются по электронной почте, либо автор получает их по подписке.

Материалы направляются по адресу: 236039, г. Калининград, Малый пер., 32, каб. 209. E-mail: kru@econ.me

Справки по телефону: (4012) 69-01-01 (телефон/факс), 69-01-52.

БАЛТИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Научно-практический журнал
№2(16) декабрь 2016 г.

Редактор выпуска Э.С. Круглова

Свид. о регистрации ПИ №ФС77-62617 от 31.07.2015 г.
Подписано в печать 23.12.16. Бумага для множительных аппаратов.
Формат 60 х 90/8. Гарнитура Таймс. Ризограф.
Усл. печ. л. 19,25. Уч.-изд. л. 22,0.
Тираж 500 экз. Заказ 97.

Издательство ФГБОУ ВО "Калининградский государственный технический университет"
236039, г. Калининград, Малый пер., 32.