

ВЕСТНИК

Московского университета
имени С.Ю. Витте. Серия 1.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

2020
2(33)

ISSN 2587-554X

Эп № ФС 77-77600



ISSN 2587-554X

Эл № ФС 77-77600

Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление

№ 2 (33)' 2020

Электронный научный журнал (Электронное периодическое издание)

Главный редактор:

Зуева И.А.,

*д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, налогообложения и таможенного дела
Московского университета им. С.Ю. Витте;*

Заместитель главного редактора:

Жидков А.С.,

*ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и таможенного дела
Московского университета им. С.Ю. Витте*

Редакционный совет

Председатель – Семенов А.В., *д-р экон. наук, профессор, ректор Московского университета им. С.Ю. Витте;*

Заместитель председателя – Тебекин А.В., *д-р техн. наук, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры менеджмента
Московского университета имени С.Ю. Витте, профессор кафедры экономической теории и предпринимательства Инсти-
тута экономики РАН;*

Заместитель председателя – Пилипенко П.П., *д-р экон. наук, профессор, лауреат премии Правительства РФ в области науки
и техники, Почётный работник высшего профессионального образования РФ, профессор Технологического университета,
г. Королев, директор центра развития профессиональных компетенций;*

Гринберг Р.С., *д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАН, академик Международной академии менеджмента, научный руко-
водитель Института экономики РАН;*

Крылатых Э.Н., *д-р экон. наук, профессор, академик РАН, заведующая кафедрой макро- и микроэкономики факультета
Российско-немецкой высшей школы управления Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации;*

Ломакин М.И., *д-р тех. наук, д-р экон. наук, профессор, зам. генерального директора по науке ФГУП СТАНДАРТИНФОРМ;*

Новицкий Н.А., *д-р экон. наук, профессор, руководитель Центра инвестиций и инноваций, Институт экономики РАН;*

Макрусев В.В., *д-р физ.-мат. наук, профессор, Почетный работник Высшего профессионального образования, профессор
кафедры управления Российской таможенной академии;*

Разовский Ю.В., *д-р экон. наук, академик РАЕН, профессор кафедры менеджмента Московского университета им.
С.Ю. Витте;*

Кочетов Э.Г., *д-р экон. наук, действительный член РАЕН, директор Центра стратегических исследований геоэкономики
Всероссийского научно-исследовательского института внешнеэкономических связей при Министерстве экономического раз-
вития и торговли РФ;*

Сахаров Г.В., *д-р экон. наук, профессор, действительный член РАЕН, профессор кафедры экономической безопасности
Калужского филиала Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ;*

Русак Е.С., *канд. экон. наук, зав. кафедрой экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики
Беларусь, Минск, Республика Беларусь;*

Балтов М., *д-р, PhD, профессор, проректор по научно-исследовательской деятельности и международному сотрудничеству
Бургасского свободного университета, Республика Болгария;*

Колитары И., *д-р, профессор, руководитель лаборатории аквакультуры и рыболовства Тиранского аграрного университе-
та, Албания.*

Все права на размножение и распространение в любой форме остаются за издательством.

Нелегальное копирование и использование данного продукта запрещено.

Системные требования: PC не ниже класса Pentium III; 256

Mb RAM; свободное место на HDD 32 Mb; Windows 98/XP/7/10;

Adobe Acrobat Reader; дисковод CD-ROM 2X и выше; мышь.

© ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2020

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ НОВШЕСТВ	7
<i>Паньшин Борис Николаевич, Серебряков Дмитрий Анатольевич</i>	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА НА РАЗВИТИЕ СТРАНЫ.....	15
<i>Салихова Ирина Сергеевна</i>	
СУЩНОСТЬ МОНОПОЛЬНОЙ РЕНТЫ И МОНОПОЛЬНОЙ ВЫРУЧКИ И ФОРМУЛЫ ИХ РАСЧЁТА	22
<i>Рудницкий Владимир Станиславович</i>	
МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОМПАНИИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД.....	29
<i>Кострова Юлия Борисовна, Шибаршина Ольга Юрьевна</i>	
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ	38
<i>Бессараб Константин Романович</i>	

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

«ЗЕЛЕНОЕ» ФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ: СПЕЦИФИКА, ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ	48
<i>Гаврилова Элеонора Николаевна</i>	
КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ РЕНТЫ.....	55
<i>Разовский Юрий Викторович, Савельева Екатерина Юрьевна</i>	
ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ЭТАЛОННОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ОТНОШЕНИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОДОСНАБЖЕНИЯ С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	64
<i>Агафонов Дмитрий Валентинович, Кузнецов Василий Владимирович</i>	

УПРАВЛЕНИЕ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГЛОМЕРАЦИИ В КАЗАХСТАНЕ, КАК КОМПЛЕКСА ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ТЕРРИТОРИЙ (ИАТ).....	73
<i>Акимов Владимир Викторович, Белоусова Элла Валерьевна, Музыка Олеся Сергеевна</i>	
ПЕРФОМАНС-КОНТРАКТЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ МОДЕРНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	79
<i>Измайлов Максим Кириллович</i>	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ ПЕРЕВОДА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ	85
<i>Макаревич Татьяна Ивановна, Макаревич Ирина Ивановна</i>	

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ
ОРГАНИЗАЦИЯХ: ПОНЯТИЕ, МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И РИСКИ ВНЕДРЕНИЯ93
Мухин Дмитрий Сергеевич

CONTENTS

ECONOMY

METHODOLOGICAL AND METHOD ASPECTS OF ASSESSING THE SOCIAL AND ECONOMIC EFFECTIVENESS OF SOCIAL INNOVATIONS.....	7
<i>Panshin B.N., Serebryakov D.A.</i>	
THEORETICAL ANALYSIS OF THE MECHANISM OF NEGATIVE IMPACT OF SOCIO-ECONOMIC INEQUALITY ON THE COUNTRY'S DEVELOPMENT.....	15
<i>Salikhova I.S.</i>	
MONOPOLY RENT AND MONOPOLY REVENUE AS A RESULT OF THE LACK OF A COMPETITIVE MECHANISM.....	22
<i>Rudnitskiy V.S.</i>	
A MODEL OF MANAGING THE INNOVATIVE ACTIVITY OF THE COMPANY: A STRATEGIC APPROACH.....	29
<i>Kostrova Y.B., Shibarshina O.Y.</i>	
METHODOLOGY FOR ASSESSING THE EFFICIENCY OF THE ACCOUNTING SYSTEM OF THE ORGANIZATION.....	38
<i>Bessarab K.R.</i>	

ENVIRONMENTAL ECONOMICS

«GREEN» FINANCING IN RUSSIA: SPECIFIC FEATURES, BASIC TOOLS, PROBLEMS OF DEVELOPMENT.....	48
<i>Gavrilova E.N.</i>	
THE CONCEPT OF FORMATION OF ECOLOGICAL RENT.....	55
<i>Razowski Y.V., Ekaterina S.Yu.</i>	
SPECIFICS OF INTRODUCING REFERENCE PRICING OF WATER SUPPLY COMPANIES BY TAKING INTO ACCOUNT FOREIGN PRACTICE OF TARIFF REGULATION.....	64
<i>Agafonov D.V., Kuznetsov V.V.</i>	

MANAGEMENT

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF AGGLOMERATION IN KAZAKHSTAN AS A COMPLEX OF INNOVATIVE AND ACTIVE TERRITORIES.....	73
<i>Akimov V.V., Belousova E.V., Musika O.S.</i>	
PERFORMANCE CONTRACTS AND THEIR POSSIBLE USE IN THE PROCESS OF MODERNIZING AND IMPROVING THE ENERGY EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	79
<i>Izmaylov M.K.</i>	
ECONOMY AND MANAGEMENT ON THE TRANSLATION MARKET: INTERNATIONAL FACET.....	85
<i>Makarevich T.I., Makarevich I.I.</i>	

MODERN BUDGETING SYSTEM IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS: CONCEPT,
METHODOLOGICAL BASIS AND IMPLEMENTATION RISKS93
Mukhin D.S.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ НОВШЕСТВ

Паньшин Борис Николаевич,

д-р техн. наук, профессор кафедры экономической информатики,

e-mail: panshin@tut.by,

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь,

Серебряков Дмитрий Анатольевич,

магистр экон. наук, младший научный сотрудник,

e-mail: sdaqr81@yandex.by,

*Государственное предприятие «Центр Систем Идентификации» НАН Беларуси,
г. Минск, Республика Беларусь*

Оценка социальной и экономической эффективности результатов научно-технической деятельности, ориентированных на социальную сферу, преследует цель поддержки принятия решений об инвестициях во внедренческие проекты, связанные с преобразованием таких социальных новшеств в инновации. В статье показана возрастающая значимость человеческого капитала в различных секторах экономики. Сделана попытка расширить существующую методологию и методику оценки эффективности внедрения научных разработок народнохозяйственного профиля, построенную на классических принципах инвестиционного менеджмента. Предложена система показателей оценки социальных и экономических эффектов, а также факторы, позволяющие сделать социальные инновации более востребованными в социальной сфере.

Авторами предлагается целостная система показателей для оценки социального эффекта от внедрения результатов НТД в социальной сфере на различных уровнях, на основе факторов социальной удовлетворенности граждан и удовлетворенности условиями труда работников.

В заключении статьи авторы предлагают приводят ряд факторов, способных повысить коэффициент внедрения социальных разработок и, соответственно, увеличить эффективность данного механизма.

Ключевые слова: социальные инновации, результаты научно-технической деятельности, социальная эффективность, экономическая эффективность, проект

METHODOLOGICAL AND METHOD ASPECTS OF ASSESSING THE SOCIAL AND ECONOMIC EFFECTIVENESS OF SOCIAL INNOVATIONS

Panshin B.N.,

doctor of technical sciences, professor of the department of economic informatics,

e-mail: panshin@tut.by,

Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus,

Serebryakov D.A.,

master of economics, Associate Researcher,

e-mail: sdaqr81@yandex.by,

Scientific & Engineering Republican Unitary Enterprise «Interbranches Research & Development Centre for Identification Systems and e-Business Operations», Minsk, Republic of Belarus

The social and economic impact assessment of social-oriented scientific developments is aimed at supporting decision-making on investments in projects that transform such social novation's into innovations. The article shows the increasing importance of human capital in various sectors of the economy. An attempt was made to expand the existing methodology and method for assessing the effectiveness of scientific developments of the

economic profile, based on the classical principles of investment management. A system of indicators for assessing social and economic effects, as well as factors that make social innovations more popular in the social sphere, has been proposed.

The authors propose a comprehensive system of indicators for assessing the social impact of implementing the results of NTD in the social sphere at various levels, based on the factors of social satisfaction of citizens and satisfaction with the working conditions of employees.

In conclusion, the authors propose to cite a number of factors that can increase the rate of implementation of social developments and, accordingly, increase the effectiveness of this mechanism.

Keywords: social innovation, results of scientific and technical activities, social efficiency, economic efficiency, project

DOI 10.21777/2587-554X-2020-2-7-14

Обзор проблематики. По данным Федерального института промышленной собственности Роспатента, в Российской Федерации до стадии коммерциализации, то есть практического использования в различных отраслях народного хозяйства и социальной сфере, доходит порядка 10–15 % зарегистрированных научных разработок, а прибыльными из них оказываются не более 1–2 %¹.

В Республике Беларусь ситуация с коммерциализацией достижений науки весьма схожая и характеризуется наличием определенного количества не внедренных разработок в сфере прикладных исследований [8, с. 8]. Создаваемая национальная инновационная инфраструктура еще только укрепляется в роли полнофункционального внедренческого центра и опоры государственной инновационной политики. А потому оказывает несущественное влияние на повышение результативности республиканского организационно-экономического механизма (ОЭМ) внедрения результатов научно-технической деятельности (НТД).

Сегодня в Беларуси создана эффективная система господдержки инноваций, ориентированная на реальный сектор экономики. На выходе заданий научно-технических программ приветствуется промышленная технология или продукция с европейским уровнем добавленной стоимости, объем производства которой как минимум в 5 раз превышает суммарные затраты на ее разработку. Цифра пять здесь не случайна – она обратно пропорциональна действующей ставке налога на добавленную стоимость (НДС) – 20 %. Если выпуск продукции с использованием результатов НТД по факту пятикратно превышает затраты на них со стороны государства, то теоретически сумма НДС, уплачиваемая в бюджет, обеспечивает бюджетную окупаемость указанных затрат.

Применяются и другие критерии оценки эффективности, базирующиеся на принципах инвестиционного менеджмента [7]. Методики расчетов достаточно детально алгоритмизированы и закреплены соответствующими нормативно-правовыми актами².

По-иному обстоят дела с результатами НТД, ориентированными на социальную сферу (социальные новшества). В научной литературе рассматриваются преимущественно экспертные методы определения их эффективности: коллективный мозговой штурм, Делфи-метод, метод комиссий и др. Эти методы не лишены некоторой степени субъективизма и по причине высокой затратности не могут использоваться повсеместно.

Задача исследования. Глобальная пандемия COVID-19 практически обнулила ключевую ценностную ориентацию глобальной экономики – непрерывный рост объемов потребления товарно-материальных ценностей и услуг, – усилив регуляторную и социальную функцию национальных государств в ущерб праволиберальной модели глобализма. В постпандемическом периоде эффективность государственного управления будет измеряться не столько экономическими параметрами, сколько социальными. В частности, способностью обеспечить защиту населения от глобальных угроз природного и ан-

¹ Новости Федерального института промышленной собственности [Электронный ресурс]. – URL: <https://www1.fips.ru/news/nauchnye-proekty-sibirskogo-regiona-mozhno-nazvat-liderami-innovatsionnykh-razrabotok-delovoy-kvarta/> (дата обращения: 25.07.2020).

² Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 31 августа 2005 г. № 158 «Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов» [Электронный ресурс]. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&0=W20513184> (дата обращения: 19.07.2020).

тропогенного характера и скорое восстановление связей в физически ограниченных (изолированных) социально-экономических системах посредством их сквозной цифровизации.

В промышленности усилится курс на роботизацию, чтобы снизить зависимость производства от вирусов. Массовая автоматизация рабочих мест затронет торговую, транспортно-логистическую, сервисную и многие другие экономические сферы, включая услуги и общепит. Высвобождающиеся трудовые ресурсы должны быть задействованы на перспективных направлениях социально-экономического развития: формирование эффективных систем природопользования, образования, здравоохранения, цифровой трансформации, связи и коммуникаций, обеспечивающих доступ к дистанционной работе и услугам. Роль науки и социальных инноваций, как драйверов указанных направлений многократно усилится.

В таких условиях проблема оценки их эффективности становится еще более актуальной и требует поиска универсальной методологии и методики расчета. Задача усложняется тем, что, в отличие от разработок народнохозяйственного профиля, результаты НТД, внедряемые в социальной сфере, способны генерировать 2 эффекта одновременно – социальный и экономический.

Описание метода решения задачи. Итак, под социальными инновациями понимаются новые технологии и практики социальной работы, которые обеспечивают полное удовлетворение базовых социальных и социально-бытовых потребностей граждан страны и (или) улучшение условий труда работников социальной сферы [5, с. 196].

Данное определение имеет оценочную коннотацию, так как полноту удовлетворения потребностей можно измерить при помощи шкалы Ликерта или процентом выполнения нормативов, предусмотренных действующими социальными стандартами. Поддается измерению и улучшение условий труда, как результат инновационной деятельности, направленной на снижение показателя текучести кадров или противодействие трудовой миграции.

Следовательно, социальный эффект будущей инновации можно вычислить, а значит он соответствует ключевому принципу Руководства Осло, который гласит, что инновации можно и нужно измерять [1, с. 9]. Экономический эффект возникает тогда, когда внедрение соответствующего новшества предполагает полную либо частичную его монетизацию. То есть введение научной разработки в гражданский оборот посредством продажи услуг с ее применением, возмездной уступки прав и (или) использования для собственных нужд социальной сферы с целью экономии всех видов ресурсов.

Прикладная интерпретация. В соответствии с приведенным выше определением, социальный эффект от внедрения социального новшества представляет собой динамику:

- социальной удовлетворенности граждан (СУГ);
- удовлетворенности условиями труда (УУТ) работников социальной сферы.

Расчет динамики СУГ осуществляется по формуле:

$$\mathcal{E}_c = (K1_{CVT} - K0_{CVT}) \times 100\%, \quad (1)$$

где \mathcal{E}_c – социальный эффект от внедрения новшества, %;

$K1_{CVT}$ – коэффициент социальной удовлетворенности после внедрения новшества;

$K0_{CVT}$ – коэффициент социальной удовлетворенности до внедрения новшества.

В теоретической интерпретации K_{CVT} представляет собой отношение числа граждан с нормативным уровнем обеспечения потребности к общей численности потенциальных потребителей такого социального блага. Коэффициент выступает в противовес индексу социального лишения, методику расчета которого впервые предложил профессор Лондонской школы экономики Питер Таусенд [6].

Все возможные значения K_{CVT} находятся в интервале от 0 до 1:

- коэффициент равен 0, если потребность населения никак не обеспечивается в соответствии с установленным нормативом;
- равен 1, если удовлетворенность граждан социальным благом составляет 100 % [4, с. 187].

На практике K_{CVT} может рассчитываться несколькими способами в зависимости от широты внедрения социального новшества.

1. На уровне организации расчет коэффициента осуществляется по формуле:

$$\hat{E}_{\tilde{N}\hat{O}\tilde{A}} = 1 - \frac{\tilde{A}_{\tilde{E}}}{\times_{\tilde{E}}} \quad (2)$$

где \tilde{J}_d – количество жалоб и предложений по организации в целом (в разрезе отдельных наименований услуг), зафиксированных, в том числе, посредством мобильных приложений и сетевых платформ взаимодействия, ед.;

\tilde{C}_k – численность потребителей услуг (услуги) организации: учеников, зрителей, пациентов, иных условных категорий граждан в зависимости от отраслевой идентификации за этот же период, чел.

Если $\tilde{J}_d > \tilde{C}_k$, то \tilde{J}_d приравнивается к \tilde{C}_k .

2. На отраслевом уровне формула (3) для расчета искомого коэффициента имеет вид:

$$\hat{E}_{\tilde{N}\hat{O}\tilde{A}} = 1 - \frac{\hat{N}\tilde{A}_{\tilde{E}}}{100\%} \quad (3)$$

где $\hat{N}\tilde{A}_{\tilde{E}}$ – доля неудовлетворенных граждан по психометрической шкале Ликерта в общем количестве опрошенных (наблюдаемых, тестируемых, обучаемых) в отдельной категории социальных и социально-бытовых потребностей, %.

Можно выделить следующие категории потребностей: потребность в продолжении рода, в выполнении и сохранении здоровья, в получении и совершенствовании знаний, навыков, умений, необходимых для трудоустройства и дальнейшего карьерного роста, в совершенствовании нравственных качеств личности, в бытовом благополучии и перемещении в пространстве, в социальной поддержке и защищенности от девиантного воздействия со стороны, в свободном общении и получении информации.

3. На уровне региона K_{CVT} рассчитывается по формуле:

$$\hat{E}_{\tilde{N}\hat{O}\tilde{A}} = \frac{\hat{N}\hat{O}_{\phi}}{\hat{N}\hat{O}_{\tilde{I}}} \quad (4)$$

где $\hat{N}\hat{O}_{\phi}$ – норматив обслуживания, установленный минимальными социальными стандартами или другими документами, регулирующими ассортимент и качество предоставления услуг социальной сферой, факт;

$\hat{N}\hat{O}_{\tilde{I}}$ – тот же норматив, план.

Если $\hat{N}\hat{O}_{\phi} > \hat{N}\hat{O}_{\tilde{I}}$, то $\hat{N}\hat{O}_{\phi}$ приравнивается к $\hat{N}\hat{O}_{\tilde{I}}$.

4. На уровне государства искомый коэффициент может быть рассчитан по формуле:

$$\hat{E}_{\tilde{N}\hat{O}\tilde{A}} = 1 - \frac{\hat{N}\tilde{D}}{\times_{\tilde{D}}} \quad (5)$$

где $\hat{M}\hat{C}_p$ – место страны в международном социально-экономическом рейтинге;

$\hat{C}\hat{S}_p$ – количество стран, входящих в данный рейтинг.

Узнать, по каким направлениям и насколько можно улучшить социальную удовлетворенность граждан, помогают следующие рейтинги и соответствующие им индексы:

- индекс человеческого развития (ИЧР) ООН – дает общую характеристику накопленному человеческому капиталу в стране по уровням образования, здоровья и доходов ее граждан (доходы рассматриваются, как мотивирующий фактор);

- индекс устойчивого развития стран (SDG Index) – интегральная оценка скорости достижения 17 целей устойчивого развития ООН;

- индекс социального прогресса (ISP) М. Портера, который является интегрированной величиной удовлетворения базовых социальных и социально-бытовых потребностей граждан, однако не лишенный политического контекста;

- глобальный инновационный индекс (GII) Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO) – оценивает состояние и результативность национальных инновационных систем³.

Расчет динамики УУТ работников социальной сферы осуществляется по формуле:

³ List of international rankings by Wikipedia [Электронный ресурс]. – URL: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_international_rankings (дата обращения: 26.07.2020).

$$\Xi_c = (K1_{\text{yyT}} - K0_{\text{yyT}}) \times 100\%, \quad (6)$$

где $K1_{\text{yyT}}$ – коэффициент удовлетворенности условиями труда после внедрения новшества;

$K0_{\text{yyT}}$ – коэффициент удовлетворенности условиями труда до внедрения новшества.

Значения K_{yyT} по социальной организации могут рассчитываться специалистами кадровой службы на основе выборочных опросных методик. При этом допускается применение бинарной (да / нет) и цифровой шкалы (если да, то насколько) с переводом полученных ответов в коэффициенты от 0 до 1.

Простейший расчет K_{yyT} также можно выполнить по формуле (7) для определения текучести кадров [2, с. 64]:

$$\hat{E}_{\text{ооо}} = 1 - \frac{O_D}{I_D}, \quad (7)$$

где U_p – число работников, уволенных за нарушение трудовой дисциплины и по собственному желанию в отчетном периоде, чел.;

P_p – среднесписочная численность работников за этот же период, чел.

Если фактическое $U_p > P_p$, то U_p принимается равным P_p .

Показатели отраслевой и региональной текучести кадров содержатся в государственной статистической отчетности, отчетах и справках органов исполнительной власти. Например, по данным Минздрава РБ показатель текучести врачей-специалистов по г. Минску в 2018 г. составил 10,5 %, средних медицинских работников – 7,8 %⁴.

На уровне страны удовлетворенность условиями труда работников социальной сферы рассчитывается по данным статистики трудовой миграции в разрезе видов деятельности.

Система показателей для оценки социального эффекта от внедрения результатов НТД в социальной сфере представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели для оценки K_{cyT} и K_{yyT} на различных уровнях

Уровень:	Показатели для оценки:	
	Социальной удовлетворенности граждан (KcyT)	Удовлетворенности условиями труда работников (Куут)
микроуровень (организация)	Удельный вес зафиксированных жалоб в общей численности потребителей услуг	Интегральный показатель удовлетворенности трудом по данным анкетирования. Показатель текучести кадров в организации
отраслевой	Доля неудовлетворенных граждан тем или иным социальным благом в общем числе опрошенных (наблюдаемых, тестируемых, обучаемых)	Показатель отраслевой текучести кадров
региональный	Процент выполнения социальных нормативов	Показатель региональной текучести кадров
государственный	Место страны в международном социально-экономическом рейтинге к числу стран, входящих в данный рейтинг	Доля выехавших трудовых мигрантов в среднесписочной численности работников за аналогичный период по видам деятельности

Чтобы рассчитать экономический эффект от внедрения социально-ориентированной разработки, необходимо просуммировать приток наличности от полной либо частичной ее монетизации.

Приток наличности от монетизации рассчитывается по формуле:

$$\Xi_3 = \Pi_v + \Pi_l + \Pi_3, \quad (8)$$

где Π_v – приток наличности от оказания платных услуг с использованием внедренного новшества, руб.;

Π_l – приток наличности от реализации прав на использование новшества, руб.;

Π_3 – приток наличности от экономии прямых текущих (на услуги) и общеорганизационных (нормируемых) затрат от использования новшества для собственных нужд, руб.

Для расчета притока наличности от оказания платных услуг с использованием внедренного новшества может быть применена формула:

⁴ О состоянии медобслуживания населения столицы. Портал Министерства здравоохранения Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – URL: <http://minzdrav.gov.by/ru/sobytiya/detail.php?ID=328671> (дата обращения: 25.07.2020).

$$\dot{I}_{\text{о}} = \sum_{t=1}^n \sum_{i=1}^m (O_{ti}^* - \hat{I}_{ti}), \quad (9)$$

где O_{ti} и O_{ti}^* – объем реализации i -й услуги без учета и с учетом внедрения новшества за период t соответственно без НДС, руб.;

$i = 1, 2, \dots, m$ – количество услуг, оказываемых с использованием внедренного новшества, ед.;

$t = 1, 2, \dots, n$ – период или шаг расчета (обычно равен одному году).

Формула (10) для расчета притока наличности от реализации прав на использование новшества в общем случае имеет вид:

$$\dot{I}_{\text{ё}} = \sum_{t=1}^n \sum_{j=1}^l (O_{tj} * P_{tj} / 100\%), \quad (10)$$

где O_{tj} – объем реализации услуг по j -му лицензионному соглашению за период t без НДС, руб.;

P_{tj} – ставка роялти по j -му соглашению (возможно $P_{tj} = const$), %;

$j = 1, 2, \dots, l$ – количество лицензионных договоров, ед.

В зависимости от договорных условий формула (10) может включать разовый паушальный платеж (цена покупки лицензии), а роялти рассчитываться как производная от возможной экономии, дополнительной прибыли либо в виде фиксированной ставки в рублях с физической единицы услуг.

Приток наличности от экономии затрат рассчитывается по формуле:

$$\dot{I}_{\text{γ}} = \sum_{t=1}^n (\hat{I}_{\text{з}} - \hat{I}_{\text{з}}^*), \quad (11)$$

где $O_{\text{з}}^*$ – прямые текущие (на услуги) и общеорганизационные (нормируемые) затраты с учетом внедрения новшества за период t без НДС, руб.;

$O_{\text{з}}$ – прямые текущие (на услуги) и общеорганизационные (нормируемые) затраты без учета внедрения новшества за период t без НДС, руб.

Из формул (9), (10) и (11) следует, что получение экономического эффекта от монетизации социальных инноваций детерминировано следующими факторами:

- а) оказанием услуг на платной основе, если таковые ранее не оказывались;
- б) повышением цен на действующие платные услуги, если внедряемые разработки позволяют осуществить обратный демпинг без ущерба конкурентоспособности;
- в) наращиванием физического объема продаж платных услуг за счет привлечения новых клиентов и повышения интенсивности потребления имеющимися;
- г) снижением прямых и косвенных затрат на оказание платных услуг.

Исчисленные (спрогнозированные) социальный (\mathcal{E}_c) и экономический ($\mathcal{E}_э$) эффекты позволяют рассчитать эффективность внедрения результатов НТД в социальной сфере. Для этого используются следующие методы:

1. Метод учета издержек и результативности (СЕА) для расчета показателей социальной эффективности.

Суть метода заключается в сопоставлении планируемой суммы текущих и капитальных затрат на инновацию без НДС с прогнозируемым социальным эффектом \mathcal{E}_c на конец горизонта расчета t .

Метод СЕА позволяет сравнивать программные мероприятия и отдельные инновационные проекты одинаковой направленности и отбирать те из них, у которых суммарные затраты на единицу эффекта минимальны, при условии, что абсолютный $\mathcal{E}_c \rightarrow \max$.

Слабая сторона метода – невозможность применения для сравнения эффективности вложений в разноотраслевые либо одноотраслевые, но разнонаправленные проекты [3, с. 199].

2. Метод учета затрат и выгод (СВА) для расчета показателя экономической эффективности.

Суть метода заключается в сопоставлении прогнозируемого экономического эффекта $\mathcal{E}_э$ с планируемой суммой текущих и капитальных затрат на инновацию без НДС. Если значение показателя экономической эффективности равно, либо выше единицы, то такая инновация себя окупает.

Плюсы метода СВА: универсальность, возможность обоснования долевого финансирования внедрения результатов НТД.

Минус – в силу сложности, многогранности и наличия разносторонних косвенных последствий, социальные инновации не всегда могут быть монетизированы.

Заключение

Прогнозные показатели социальной и экономической эффективности являются важнейшими критериями принятия решения об инвестициях в инновационный проект и выработки соответствующей финансовой стратегии в условиях ограниченности ресурсов.

Показатели эффективности особенно востребованы в социально-экономическом анализе, если вкпе с социальным новшеством, которое планируется внедрить, рассматриваются иные результаты НТД, апробированные решения и потенциальные НИОКТР идентичной, либо схожей направленности. Вместе они формируют облако доступных решений, отраженное на рисунке 1.

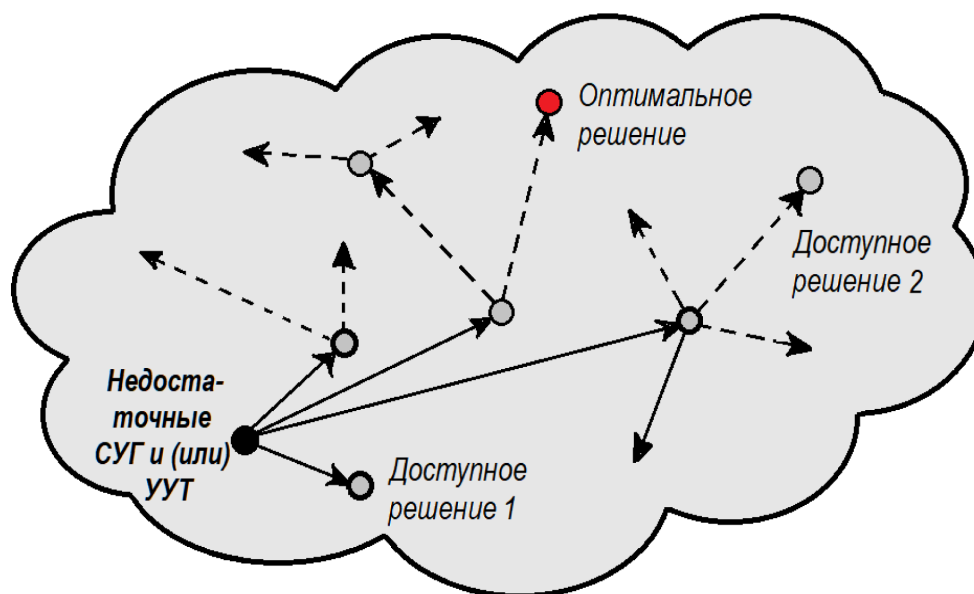


Рисунок 1 – Облако доступных решений

Оптимальное решение в облаке соответствует следующим критериям:

- а) демонстрирует лучшую социальную эффективность, то есть минимальную издержкочность единицы социального эффекта;
- б) \mathcal{E}_c в абсолютном выражении имеет максимальное либо достаточное значение для начала внедрения;
- в) окупаемость решения (экономическая эффективность) в случае его монетизации стремится к ста и более процентам ($\mathcal{E}_3 \rightarrow \max$).

На практике чем больше доля невостребованных результатов НТД вследствие установленной их неэффективности, тем ниже результативность общегосударственного ОЭМ внедрения новшеств. Особенно это видно в социальной сфере с ее ограниченными финансовыми возможностями. Повысить коэффициент внедрения социальных разработок и, соответственно, увеличить эффективность механизма можно, если на уровне всех его звеньев (государства, вузов, социальных организаций, технологических посредников и др.) рационально комбинировать следующие факторы:

1. Релевантно оценивать социальные и экономические эффекты от внедрения разработок еще на стадии планирования научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ.
2. Непрерывно повышать инновационную восприимчивость социальной сферы, зависящую от качества человеческого капитала и оказывающую прямое влияние на рост конкуренции в обслуживающем ее научном секторе.

3. Повышать уровень цифровизации социальных организаций с целью более оперативного реагирования на запросы граждан и постепенной ориентации на них научной и инновационной деятельности.

4. Стимулировать государственно-частное партнерство в социальном секторе, вытесняя традиционный консерватизм с помощью частной инициативы.

5. Поддерживать платежеспособный спрос на услуги социальной сферы путем развития компенсаторных механизмов и новых видов страхования.

6. Развивать социально-ориентированную инновационную инфраструктуру и спин-офф сети вокруг генераторов прикладного гуманитарного знания.

Ключевой вывод, который можно сделать по результатам проведенного исследования, таков – эффективные социальные новшества, реализуемые в восприимчивой к нововведениям среде, самым благоприятным образом впоследствии сказываются на структуре человеческого капитала. В XXI веке именно он признается важнейшей детерминантой социально-экономического роста. При прочих сопутствующих условиях (благоприятный инвестиционный и деловой климат, современная научная база, непрерывное стимулирование конечного спроса, активная цифровая трансформация и др.) накопленный человеческий капитал обеспечивает углубление разделения труда в системе общественного воспроизводства страны, повышая таким образом его производительность.

Список литературы

1. *Богдан Н.И.* Инновационная политика: монография. – Мн.: Четыре четверти, 2019. – 308 с.
2. *Казанцева Е.Н.* Субъективные и объективные показатели удовлетворенности трудом // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2010. – Т. 10. – Вып. 1. – С. 63–68.
3. *Рождественская Н.В., Богуславская С.Б.* Измерение социального эффекта экологических инициатив // Научный Журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2015. – № 1. – С. 198–205.
4. *Серебряков Д.А.* К вопросу о повышении качества человеческого капитала в Республике Беларусь // Социальное знание в современном обществе: проблемы, закономерности, перспективы: материалы Междунар. науч.-практ. конф (14–15 ноября 2019 г.). – Мн.: СтройМедиаПроект, 2019. – С. – 187–189.
5. *Серебряков Д.А.* О подходах к оценке факторов эффективности социальных инноваций // Новая Экономика. – 2020. – №1(75). – С. 191–197.
6. *Сидорчук И.Б.* Критерии бедности и показатели ее определения // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. – 2009. – Т. 22. – № 2. – С. 260–271.
7. *Фатхутдинов Р.А.* Инновационный менеджмент: учебник для вузов – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.
8. *Шумилин А.Г.* Фундамент будущего, скрепленный инновациями // Белорусская Думка. – 2017. – № 1. – С. 4–9.

References

1. *Bogdan N.I.* Innovation policy: monograph. – Mn.: Four quarters, 2019. – 308 p.
2. *Kazantseva E.N.* Subjective and objective indicators of job satisfaction // Bulletin of NSU. Series: Socio-economic Sciences. – 2010. – Vol. 10. – Issue 1. – Pp. 63–68.
3. *Rozhdestvenskaya N.V., Boguslavskaya S.B.* Measuring the social effect of environmental initiatives // The scientific Journal ITMO. Series “Economics and environmental management”. – 2015. – № 1. – С. 198–205.
4. *Serebryakov D.A.* On the issue of improving the quality of human capital in the Republic of Belarus // Social knowledge in modern society: problems, patterns, prospects: materials of international research. scientific-practical conference (November 14-15, 2019). – Mn.: Stroymediaproekt, 2019. – P. 187–189.
5. *Serebryakov D.A.* On approaches to assessing the effectiveness of social innovation factors // New Economy. – 2020. – №1(75). – Pp. 191–197.
6. *Sidorchuk I.B.* Criteria of poverty and indicators of its definition // Scientific notes of the V.I. Vernadsky Crimean Federal University. – 2009. – Vol. 22. – No. 2. – Pp. 260–271.
7. *Fatkhutdinov R.A.* Innovative management: Textbook for universities-6th ed. – SPb.: Peter, 2008. – 448 p.
8. *Shumilin A.G.* The Foundation of the future held together by innovations // Belorusskaya Dumka. – 2017. – No. 1. – Pp. 4–9.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА НА РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

Салихова Ирина Сергеевна,

*д-р экон. наук, доцент, главный научный сотрудник, Институт проблем рынка РАН,
профессор кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и таможенного дела,
e-mail: irinasalikhova@yandex.ru,*

Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва

Статья посвящена выявлению ключевых элементов общего механизма негативного влияния социально-экономического неравенства на развитие страны. Методологическим основанием исследования является междисциплинарный подход с использованием существующих интегральных качественных выводов, содержащихся в релевантной литературе и характеризующих данное неравенство. Новизна полученных результатов состоит, во-первых, в детализации механизма негативного влияния неравенства на развитие стран и регионов; во-вторых, в обосновании вывода о критической значимости научно-практического трансфера от универсализма к индивидуализму при выявлении причин неравенства и поиске путей его профилактики. Ключевой вывод проведенного исследования заключается в необходимости разработки новой модели социально-экономического развития, где человек действительно становится «мерой всех вещей», а человеческая цивилизация, во всех ее национальных модификациях, высокоэффективно реализует свой созидательный потенциал.

Ключевые слова: качественный анализ, социально-экономическое неравенство, цивилизационная идентичность, универсализм и индивидуализм, духовно-нравственное развитие

THEORETICAL ANALYSIS OF THE MECHANISM OF NEGATIVE IMPACT OF SOCIO-ECONOMIC INEQUALITY ON THE COUNTRY'S DEVELOPMENT

Salikhova I.S.,

*doctor of economic sciences, Chief researcher of the Institute of market problems of RAS,
professor at the department of accounting, taxation and customs department,
e-mail: irinasalikhova@yandex.ru,*

Moscow Witte University, Moscow

The article is devoted to identifying the key elements of the mechanism of negative impact of socio-economic inequality on the country development. The methodological basis of the research is an interdisciplinary approach using the existing integral qualitative conclusions contained in the relevant literature that characterize this inequality. The novelty of the results obtained consists, first, in detailing the mechanism of the negative impact of inequality on the development of countries and regions; secondly, in substantiating the conclusion about the critical importance of scientific and practical transfer from universalism to individualism in identifying the causes of inequality and finding ways to prevent it. The key conclusion of the research is the need to develop a new model of socio-economic development, where a person really becomes the “measure of all things”, and human civilization, in all its national modifications, is highly effective in realizing its creative potential.

Keywords: qualitative analysis, socio-economic inequality, civilizational identity, universalism and individualism, spiritual and moral development

DOI 10.21777/2587-554X-2020-2-15-21

Введение

Известно, что важнейшим системным фактором «вековой стагнации» мирового и регионального развития является тенденция социально-экономического неравенства. Эта тенденция имеет не только длительную геосоциальную историю, но приобретает «второе дыхание» в современных условиях, когда господствует монетарная форма «универсалистского либерализма» во главе с США. Как показывает статистический анализ, в современных условиях усиливается «разбегание кластеров» [3, 9, 11], продолжается поляризация бедных и богатых регионов мира, мультипликативно нарастает «цифровой разрыв», разрушается (в созидательном смысле) человеческий капитал. Но не только. По-прежнему усиливается научно-когнитивный и технологический колониализм, все более очевидной становится деструкция цивилизационной идентичности стран и регионов мира [1, 4, 7, 10]. Особую озабоченность вызывают усиливающиеся тенденции регионального рентоориентированного поведения, а также растущие патерналистские и иждивенческие настроения, сопровождаемые массовой и все более неуправляемой миграцией.

Один из важнейших качественных выводов современных исследований проблемы состоит в том, что элиты стран «золотого миллиарда» отнюдь не заинтересованы в преодолении межстранового неравенства в рамках современной мир-системы с существующими «правилами игры». Все более очевидно, что пока на повестке дня будет, прежде всего, монетарный критерий успешности и эффективности дискреционных мер, никакие программы и «целевые» инвестиции не обеспечат смены экономики «денег» экономикой «хлеба». Следовательно, в рамках действующей «нормальной науки» (по Т. Куну) межстрановое социально-экономическое неравенство будет иметь тенденцию лишь к углублению, превращаясь в действенный фактор трансформации стагнации общего мирового развития в системную и долговременную деструкцию. В связи с этим, *теоретический (качественный) анализ*, под которым следует понимать «выжимку» ключевых умозаключений из существующих положений и выводов, характеризующих условия и факторы межстранового социально-экономического неравенства, а также общую оценку его уровня [2, 5, 8, 11], призван обеспечить теоретическую интеграцию идей и умозаключений на новом уровне, адекватном реальному состоянию данного неравенства и его деструктивному потенциалу. Для того, чтобы актуализировать научно-практический смысл статьи и конкретизировать проблематику, предпринята попытка, *во-первых*, анализа механизма влияния неравенства на социально-экономическое развитие (в рамках диалектики общего, особенного и единичного) и, *во-вторых*, поиска интегральных путей, или «векторных сил» его минимизации и/или профилактики.

Механизм влияния неравенства на социально-экономическое развитие

Онтология механизма негативного влияния социально-экономического неравенства на развитие стран и регионов заключается в релевантной системе инструментов (институтов, форм, методов), оказывающих комплексное воздействие на хозяйственную динамику, а также на геокультурную и геосоциальную систему. Важно, однако, подчеркнуть, что неравенство имеет и положительные эффекты, стимулируя конкуренцию и предпринимательскую активность, но в данной статье акцент будет сделан именно на негативных аспектах проблемы. В частности, феномен растущего углубления межстранового социально-экономического неравенства четко фиксируется данными таблицы 1, где показан эффект «разбегания кластеров», то есть групп стран мира, разграниченных по показателю ВВП на душу населения. Нетрудно заметить, что почти все значения 2016 г., кроме разности между вторым и третьим кластерами соответствующих стран, существенно превышают аналогичные переменные 2000 г., что ярко свидетельствует о тенденции перманентного углубления межстранового социально-экономического неравенства. Следовательно, исследование механизма негативного влияния социально-экономического неравенства на развитие стран и регионов мира основывается на системном умозаключении о том, что данное неравенство *имеет устойчивую тенденцию к углублению*.

С некоторой долей условности и, возможно, механистичности анализа, функциональная логика *общего механизма* влияния социально-экономического неравенства на развитие разных стран и регионов как цивилизационных систем и геосоциальных подсистем, содержит примерно следующие ключевые звенья-этапы.

Таблица 1 – Разница между кластерами по средним значениям ВВП на душу населения (тыс. межд. долл.) [11, с. 17]

Разница между кластерами	2000	2008	2016
1 кластер – 2 кластер	22,1	20,8	26,8
2 кластер – 3 кластер	11,5	11,2	10,4
3 кластер – 4 кластер	6,2	7,3	7,5
4 кластер – 5 кластер	4,7	7,1	9,0
5 кластер – 6 кластер	1,2	0,1	3,3
6 кластер – 7 кластер	0,4	1,5	1,6

Во-первых, в рамках «системы субъекта» следует выделить доминирующие части наднациональных и региональных управленческих элит, выражающих интересы определенных (чаще всего, финансово-олигархических и военно-промышленных) групп. Руководствуясь экономической идеологией неоклассического монетаризма, или монетарного либерализма (не следует путать с действительным, или гуманистическим либерализмом, где человек есть «мера всех вещей»), названные элиты четко реализуют требования, прежде всего, «вашингтонского консенсуса», нацеленного отнюдь не на преодоление усиливающегося социально-экономического неравенства стран и регионов мира. Следует подчеркнуть, что именно дискреционная политика мировой политико-экономической элиты, с штаб-квартирой в США, является «спусковым крючком», с одной стороны, усиления межстранового социально-экономического неравенства, а с другой стороны, – субъективным основанием для катализации негативного обратного валияния данного неравенства на социальную и хозяйственную динамику, прежде всего, стран догоняющего развития.

Во-вторых, растущие неравенство и бедность постоянно и повсеместно усиливают патерналистские и «переселенческие» настроения, что закономерно и почти всегда приводит к политической власти, мягко говоря, неоптимальный (по сути, популистский) состав элиты, причем как интернациональной, так и национально-региональной. От такой элиты едва ли можно ждать воспроизводства высокоэффективной институциональной системы и одноименного капитала, обеспечивающего разработку и реализацию стратегических управленческих решений высокого качества. Но главное заключается в том, что популистские элиты, расширенно воссоздавая институциональный капитал низкого качества, формируют институциональную культуру догоняющего, а не прогрессивного развития, что существенно снижает качество производительного капитала страны или региона. Популистские элиты, пришедшие к власти в результате патерналистских настроений, закономерно превращаются, рано или поздно, в элиты деспотических государств, со всеми вытекающими отсюда последствиями для политических и гражданских свобод людей [6].

В-третьих, низкое качество институционального и производительного капитала существенно тормозит не только инновационную активность стран и регионов (здесь не формируются высокоэффективные национальные и региональные инновационные системы), но и блокирует как таковую созидательную деятельность. Это объективно приводит к разрушению общих возможностей прогрессивного социально-экономического развития, поскольку ускоренной деструкции подвергается креативный и интеллектуальный потенциал при одновременном «вымывании» природного капитала при моральном старении вещественного (основного) капитала. Далее, деструкция всех форм производительного капитала к патерналистской модели поведения домохозяйств и всего социума добавляет *издивенческую модель их жизни и деятельности*, что, как известно, приводит к развитию рентоориентированного менталитета с присущим ему поиском «плохой» ренты. В поисках «лучшей доли» приходят в движение целые континенты и группы стран, регионы и микросоциумы, что порождает и воссоздает не только территориальные миграционные, но и межстрановые переселенческие проблемы, представляющие как усиливающийся тормоз общего развития.

В-четвертых, углубляющаяся тенденция социально-экономического неравенства несет в себе большую угрозу для цивилизационной идентичности стран и регионов мира. Растущая социокультурная вестернизация, «упакованная» в жесткие рамки «вашингтонского консенсуса», разрушает творческую экологию и трудовую культуру, причем как в странах догоняющего, так и лидирующего развития

[1]. Здесь набирают ускорение *дезинтеграционные процессы*, усиливается архаизация политических и внешнеэкономических отношений. Далее, угроза потери цивилизационной идентичности и, следовательно, разрушающаяся творчески-трудовая экология, подкрепляемая «консервированием» международного разделения труда, приводит к общей деструкции системы образования и экономики знаний. Таков объективный результат, в том числе, тотальной коммерциализации науки и образования, что в каждой стране происходит с разной скоростью. Это еще в большей степени усиливает негативное влияние неравенства на инновационную активность региональных сообществ, а также на качество всех форм капитала [2, 5, 7]. При этом происходит эрозия смыслов и утрата интереса к инновационной деятельности, ускоряется моральный и социальный износ оборудования, деградирует природная среда как общее пространство хозяйственной деятельности.

В-пятых, рост социально-экономической поляризации вызывает общую напряженность и общественный пессимизм, что разрушает национальный и региональный мотивационный капитал. Фиксируется закономерность: чем выше уровень социально-экономического неравенства, тем больше требований перераспределения дохода, и меньше ресурсов для финансирования инвестиций. Добавим, что усиление неравенства отдаляет многие домохозяйства от кредитных ресурсов, необходимых для инвестиций в человеческий капитал. Кроме того, чем выше уровень социально-экономического неравенства, тем выше уровень и «дисперсия» преступности, что угрожает правам личности и правам собственности, а без достойной защиты прав собственности предпринимательская деятельность, как известно, развиваться не может. Стимулы к творчески-трудовой деятельности существенно подрываются самим фактом наличия «ловушки неравенства» и/или «ловушки среднего дохода».

Некоторую специфику имеют национальные и региональные механизмы влияния социально-экономического неравенства на развитие соответствующих стран и регионов («особенное и единичное» как бытие «общего»). В частности, неравенство в лидирующих странах, чаще всего, стимулирует, а не тормозит экономический рост; в догоняющих странах наблюдается противоположная тенденция, хотя иногда встречаются и другие результаты. Единичные эффекты влияния социально-экономического неравенства на региональное развитие проявляется, прежде всего, в нарастающей деструкции регионального человеческого капитала, что фиксируется в системном разрушении системы образования и экономики знаний, ухудшении показателей индекса человеческого развития (ИЧР), усилении неуправляемой миграции, ухудшении параметров региональной совокупной факторной производительности (РСФП) и др. Очевидно, что преодоление механизма негативного влияния социально-экономического неравенства на мировое, национальное и региональное развитие должно увязываться с решением релевантных, прежде всего, онтологических (экономико-идеологических) и институциональных задач.

Пути преодоления социально-экономического неравенства

Бесспорно, что идеологической и политико-экономической онтологией современного социально-экономического неравенства является монетарный неоклассический неолиберализм (еще раз подчеркнем, данная форма либерализма мало что общего имеет с хайковским «либерализмом истинным»). Именно воинствующая монетарная форма либерализма обусловила деление стран и регионов мира на «монетарных лидеров» и «монетарных аутсайдеров». Следовательно, качественная целостность и продолжающаяся функциональная действенность монетаризма и релевантных ему институтов обуславливают *дальнейшее углубление и даже акселерацию тенденции межстранового социально-экономического неравенства*. Данный вывод носит фундаментальный характер, что и является системным механизмом негативного влияния названного неравенства на хозяйственную динамику стран догоняющего развития.

Сказанное позволяет заключить, что преодолеть названную тенденцию, находясь в «тисках» идеологии, теории и практики монетарного неолиберализма, едва ли удастся. Монетарная либеральная неоклассика и воинствующая рыночноцентрическая модель социально-экономического развития не заключает в своем сущностном «ядре» императива гуманизации и подлинной социализации экономики. Очевидно, что успешное решение проблемы требует создания качественно новой, именно гуманистической идеологии и модели социально-экономического развития, реализующего либеральную парадигму, но не

в системе воинствующего монетарного «экономического империализма», а в рамках экономической духовности, основанной на цивилизационной идентичности стран и регионов при жестком следовании критериям творчески-трудоу экологии человека и региональных сообществ. Верно подмечено, что «либералы – те, кто верит в институты, ограничивающие неравенство и несправедливость» [12, с. 290].

Наиболее общий ракурс деятельности по преодолению тенденции растущего межстранового социально-экономического неравенства и, соответственно, минимизации негативных последствий его влияния на развитие страны и/или региона, непосредственно связан с качественным обновлением экономической идеологии. Очевидно, требуется «двойной» трансфер: переход от монетарного либерализма с постепенным выходом из «ловушки монетарной плутократии» к экономике гуманистического либерализма (в рамках концепции органического единства личности и общества), а также *научно-практический трансфер от глобального и мир-системного универсализма к локальному и региональному цивилизационному индивидуализму* [13]. Для становления новой идеологии глобализма и регионализма требуется релевантное, именно духовно-нравственное качество мировой, национальной и региональной элиты. В научно-практическом плане необходим идеологический и прикладной трансфер от концепта «золотого миллиарда» и «вашингтонского консенсуса» – к парадигме локально-цивилизационного развития.

Это также означает расширенное, но когерентное воспроизводство глобальной и региональной инновационных институциональных систем, обеспечивающих оптимизацию релевантных социально-экономических целей и мотивов деятельности. Новый институциональный капитал призван также качественно усовершенствовать «правила игры» в сфере производства, распределения, обмена и потребления, прежде всего, для наиболее депрессивных стран и регионов. Необходимы также массивные инвестиции в национальную и региональную экономику неявного знания при активном участии региональных и национальных сообществ в креативной революции. Предполагается также включение регионов в международные сети трансфера новейших технологий и высокотехнологичные звенья создания добавленной стоимости. Особое место в общем перечне рассматриваемых мер занимает формирование национальных и региональных креативных политико-экономических элит, нацеленных на действительное совершенствование своих геосоциальных, действительно демократических систем. Только в этом случае удастся преодолеть патерналистскую и иждивенческую модель развития, обеспечить поиск «хорошей» (креативно-интеллектуальной) ренты. При этом, однако, следует помнить, что «демократия не обязательно оборачивается ускорением экономического роста. ... Связь демократии с экономическими успехами относительно слаба, хотя демократия, несомненно, служит основой для соблюдения прав человека» [14, с. 361].

Заключение

Таким образом, в результате проведенного анализа, резонно предложить следующие системные умозаключения. Во-первых, анализ тенденций современного социально-экономического развития, включая усиливающуюся тенденцию межстранового социально-экономического неравенства, должен осуществляться в рамках парадигмы *перманентного нарастания сложности*, что вполне соответствует пониманию личности, регионального сообщества и всякой цивилизации как открытой и неравновесной системы [15]. В научно-практическом смысле имеется в виду сознательное стремление к выявлению и учету максимально возможного перечня условий и факторов, предопределяющих формирование и действие анализируемой тенденции социально-экономического развития. При этом, одновременно, мир-системный и локально-цивилизационный подход к характеристике качественной целостности данных тенденций объективно требует выявления именно междисциплинарных условий и факторов, проистекающих, с одной стороны, из цивилизационной идентичности определенной страны, а с другой стороны, обусловленных наиболее общими закономерностями мир-системного развития. В связи с этим, следует отметить, что экономическая идеология монетарного неолиберализма достигла пределов своей теоретико-прикладной ценности и полезности, вступив в затянувшийся период своей убывающей цивилизационной «доходности и эффективности». Очевидно, что предпринимаемые попытки ее

реанимации приводят и будут приводить к дальнейшей социально-экономической «интоксикации» в форме, прежде всего, растущего межстранового неравенства.

Список литературы

1. *Асланов Л.А.* Менталитет и власть. Русская цивилизация. Кн. 1. – М.: ТЕИС, 2009. – 557 с.
2. *Григорьев Л.М., Макарова Е.А.* Норма накопления и экономический рост: сдвиги после Великой рецессии // Вопросы экономики. – 2019. – № 12. – С. 24–46.
3. *Григорьев Л.М., Павлюшина В.А.* Межстрановое неравенство: динамика и проблемы стадий развития // Вопросы экономики. – 2018. – № 7. – С. 5–30.
4. *Григорьев Л.М., Павлюшина В.А.* Социальное неравенство в мире: тенденции 2000–2016 гг. // Вопросы экономики. – 2018. – № 10. – С. 29–53.
5. *Дробышевский С.М., Трунин П.В., Божечкова А.В.* Долговременная стагнация в современном мире // Вопросы экономики. – 2018. – № 11. – С. 125–142.
6. *Идрисов Г.И., Княгинин В.Н., Кудрин А.Л., Рожкова Е.С.* Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России // Вопросы экономики. – 2018. – № 4. – С. 5–26.
7. *Капелюшников Р.И.* Идея «вековой стагнации»: три версии // Вопросы экономики. – 2015. – № 5. – С. 104–134.
8. *Капелюшников Р.И.* Экономическое неравенство – вселенское зло? // Вопросы экономики. – 2019. – № 4. – С. 91–107.
9. *Капелюшников Р.И.* Неравенство: как не примитивизировать проблему // Вопросы экономики. – 2017. – № 4. – С. 117–140.
10. *Капелюшников Р.И.* Команда Т. Пикетти о неравенстве в России: коллекция статистических артефактов // Вопросы экономики. – 2020. – № 4. – С. 67–107.
11. *Клинов В.Г., Сидоров А.А.* Мировые тенденции в распределении доходов и проблемы социально-экономического развития // Вопросы экономики. – 2018. – № 7. – С. 30–45.
12. *Кругман П.* Кредо либерала. – М.: Европа, 2009. – С. 290.
13. *Любимов И.Л.* От универсализма к индивидуализму: новые подходы к решению проблем экономического роста // Вопросы экономики. – 2019. – № 11. – С. 108–126.
14. *Сакс, Дж. Д.* Конец бедности. Экономические возможности нового времени. – М.: изд. Института Гайдара, 2011. – С. 361.
15. *Салихов Б.В., Семенов А.В.* Сущность устойчивого развития: определение ключевых понятий и качественная целостность // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2019. – № 3 (30). – С. 7–14.

References

1. *Aslanov L.A.* Mentality and power. Russian civilization. Book 1. – M.: TEIs, 2009. – 557 p.
2. *Grigoriev L.M., Makarova E.A.* Accumulation Rate and economic growth: shifts after the great recession // Economic issue. – 2019. – no. 12. – P. 24–46.
3. *Grigoriev L.M., Pavlyushina V.A.* Inter-Country inequality: dynamics and problems of development stages // Economic issue. – 2018. – № 7. – P. 5–30.
4. *Grigoriev L.M., Pavlyushina V.A.* Social inequality in the world: trends in 2000–2016. Voprosy ekonomiki. – 2018. – № 10. – Pp. 29–53.
5. *Drobyshevsky S.M., Trunin P.V., Bozhechkova A.V.* Long-Term stagnation in the modern world // Economic issue. – 2018. – № 11. – Pp. 125–142.
6. *Idrisov G.I., Knyagin V.N., Kudrin A.L., Rozhkova E.S.* New technological revolution: challenges and opportunities for Russia // Economic issue. – 2018. – № 4. – P. 5–26.
7. *Kapelyushnikov R.I.* The Idea of «age-old stagnation»: three versions // Economic issue. – 2015. – № 5. – Pp. 104–134.
8. *Kapelyushnikov R.I.* Economic inequality-universal evil? // Economic issue. – 2019. – № 4. – P. 91–107.
9. *Kapelyushnikov R.I.* The Inequality: how not primitivized problem // Economic issue. – 2017. – № 4. – P. 117–140.

10. *Kapelyushnikov R.I.* T. Piketty on inequality in Russia: a collection of statistical artifacts // Economic issue. – 2020. – № 4. – Pp. 67–107.
11. *Klinov V.G., Sidorov A.A.* World trends in income distribution and problems of socio-economic development // Economic issue. – 2018. – № 7. – P. 30–45.
12. *Krugman P.* Credo of the liberal. – М.: Europe, 2009. – P. 290.
13. *Lyubimov I.L.* From universalism to individualism: new approaches to solving problems of economic growth // Economic issue. – 2019. – № 11. – P. 108–126.
14. *Sachs, J.D.* The end of poverty. The economic opportunities of a new time. – М.: Publishing House. Gaidar Institute, 2011. – P. 361.
15. *Salikhov B.V., Semenov A.V.* The essence of sustainable development: definition of key concepts and quality integrity // Bulletin of the Witte Moscow University. Series 1: Economics and management. – 2019. – № 3 (30). – Pp. 7–14.

СУЩНОСТЬ МОНОПОЛЬНОЙ РЕНТЫ И МОНОПОЛЬНОЙ ВЫРУЧКИ И ФОРМУЛЫ ИХ РАСЧЁТА

Рудницкий Владимир Станиславович,
аспирант направления 38.06.01 «Экономика»,
e-mail: well94@yandex.ru,
Московский университет имени С.Ю. Витте, г. Москва

В статье автор рассматривает особенности распределения дохода, которые возникают в ситуации монополизации рынка. На таких рынках, в связи с нарушением конкурентного равновесия, одно или несколько очень крупных предприятий способны контролировать размер и качество предложения, а также цены, что приводит к неравномерному распределению доходов. Автор утверждает, что незаработанный доход, который создаётся и затем присваивается монополистом, следует считать монопольной рентой или монопольной выручкой, в зависимости от того, является ли этот доход результатом несправедливого распределения или результатом выкачивания богатства сверх созданной дополнительной стоимости. Источниками возникновения таких явлений как монопольная рента и монопольная выручка автор склонен считать различного рода ограничения конкуренции. Наибольшее внимание в статье уделяется рассмотрению монопольной ренты и её теоретическому расчёту. При расчётах предлагается отталкиваться от показателей, достижимых в условиях совершенной конкуренции.

Ключевые слова: монопольная рента, монопольная выручка, монополия, конкуренция, конкурентный риск, доля рынка

MONOPOLY RENT AND MONOPOLY REVENUE AS A RESULT OF THE LACK OF A COMPETITIVE MECHANISM

Rudnitskiy V.S.,
postgraduate student of the direction 38.06.01 «Economics»,
e-mail: well94@yandex.ru,
Moscow Witte University, Moscow

In the article, the author considers the features of income distribution in situations of monopolization of the market. In such markets, due to a violation of the competitive balance, one or several very large enterprises are able to control the size and quality of the supply, as well as the price, which leads to an uneven distribution of income. The author claims that the unearned income that made and appropriated by the monopolist should be considered as monopoly rent or monopoly revenue, depending on whether this income is the result of an unfair distribution or the result of pumping wealth beyond the added value created. The author is inclined to consider various kinds of competition restrictions as the source of such phenomena as monopoly rent and monopoly revenue. The greatest attention in the article is paid to the consideration of monopoly rents and its theoretical calculation. In the calculations, it is proposed to build on the indicators achievable in conditions of perfect competition.

Keywords: Monopoly rent, monopoly revenue, competition, monopoly, competitive risk, market share

DOI 10.21777/2587-554X-2020-2-22-28

Введение

В капиталистическом обществе товары и услуги распределяются среди потребителей по законам рынка. В то же время наёмные работники, фирмы, собственники ресурсов и государство рас-

пределяют между собой добавленную стоимость. Эффективность и справедливость этих процессов во многом зависит от уровня конкуренции.

Все игроки рынка стремятся получить конкурентные преимущества чтобы принимать участие в процессе распределения, а по возможности, даже управлять им. Конечной целью конкурентной борьбы является установление монополии.

Монополия – это ситуация при которой одна фирма (индивид или государство) владеет подавляющей долей рынка и может оказывать серьёзное влияние на происходящие на нём процессы производства и распределения.

В ситуации монополии происходит перераспределение доходов в пользу монополистов и в пользу собственников фирм-монополистов, а также создаются условия для возникновения монопольной ренты.

Так, в результате владения большей долей рынка, монополист получает большую выручку за счёт такого объёма продаж, которого не получилось бы достигнуть на конкурентном рынке. Таким образом монополист получает излишний перераспределённый в его пользу доход, подразумевающий под собой *монопольную выручку*.

Монополист также достигает высокой доли прибыли в общем доходе при этом не только за счёт повышения цен, но и благодаря низкой чувствительности потребителей к качеству и ассортименту продукции, экономии на мероприятиях по стимулированию сбыта, различным скидкам от контрагентов и другим преимуществам, которые ему даёт монопольное положение. Таким образом возникает *монопольная рента*.

Далее в статье эти понятия разбираются подробнее, а также предлагаются формулы для их теоретического расчёта.

Монопольная рента в трудах учёных

Как известно в современной рентной теории принято делить ренту на природную и экономическую. Среди разновидностей экономической ренты Ю.В. Разовский выделяет: монопольную, торговую, производственную, финансовую, имущественную, дарственную, спекулятивную, экспортно-импортную, интеллектуальную, историко-культурную и др. [3].

Одним из первых кто указал на возможность возникновения ренты в связи с монополией был К. Маркс. Он писал про уникальные земельные участки, на которых можно выращивать редкие виды продукции. Монопольная рента в таком случае представляла собой разность между монопольно высокой ценой на такую редкую продукцию и ее стоимостью [1]. Земельный участок мог считаться уникальным и ввиду своего удобного расположения, что, конечно, так же повышало его ценность в сравнении с другими участками. В случаях, когда эти уникальные свойства участков земли играли определяющую роль их владельцы были вне конкуренции.

Сегодня монопольная рента рассматривается в контексте рынка по сути любой продукции. Дэвид Харви, предлагает делить монопольную ренту на две формы: *монопольная рента I*, которая возникает в следствие владения уникальным товаром, обладающим особыми качествами или привилегированным положением компании в индустрии, и *монопольная рента II*, которая достигается благодаря легальному установлению монопольных прав, примером выступают патенты и коммерческие контракты [7, 8].

Данное разделение демонстрирует основные причины захвата монопольного положения, хотя сама природа монопольной ренты I и II остаётся одинаковой, так как возникновение ренты обусловлено не причинами получения монопольного положения, а самой ситуацией монополии на рынке.

К тому же, если говорить о патентах, то здесь важно заметить, что патентованное решение не обязательно является лучшим и не обязательно приводит к монополии. Рента, возникающая в связи с обладанием патента в классификации Ю.В. Разовского, а также современного зарубежного учёного Бирча обозначается как научно-техническая рента (*technoscience rent*) [3, 6]. Бирч рассматривает патенты как нематериальные активы, выступающие как капитализируемая собственность [5]. Рента такого рода обычно существует в виде роялти, которое получает патентодатель, хотя иногда приобретает и черты монопольной ренты.

Неоднозначность в определении источника возникновения монопольной ренты может привести к достаточно спорным утверждениям. Например, И.Н. Повод предлагает под монопольной рентой понимать дополнительный доход, полученный организацией, занимающей доминирующее положение на рынке, вне зависимости от источника его возникновения. Иначе говоря, если организация-доминант получает ренту, то она признаётся монопольной [2].

При таком подходе теряются причины возникновения монопольной ренты, она превращается в формальное понятие. Более того за монопольную в таком случае принимаются и другие виды ренты, если монополист, например, занимается добычей полезных ископаемых.

Отталкиваясь от утверждения Ю.В. Разовского о том, что монопольная рента возникает в следствие доминирующего положения производителя товаров, услуг или торгово-посреднической организации на рынке, способных диктовать свои условия потребителю (цены, ассортимент, качество и др.) [3], автор данной статьи предлагает считать монопольной рентой ту часть прибыли, которая возникла как результат отсутствия или нарушения конкуренции. Ниже приведена формула для её теоретического расчёта.

Расчёт монопольной ренты

Традиционно монопольную ренту считают исходя из того, что на монопольном рынке установлен высокий по сравнению с конкурентным уровень цен [5]. Формула для её вычисления выглядит следующим образом:

$$MR_p = (p_f - p_n) \times Q,$$

где MR_p – монопольная рента, образующаяся при повышении цен;

p_f – фактическая цена за единицу продукции;

p_n – нормативная цена за единицу продукции (которая была бы на конкурентном рынке);

Q – количество реализуемой продукции.

Цена, которую мы принимаем за нормативную может быть рассчитана следующим образом:

$$p_n = PC + TC + h,$$

где p_n – нормативная цена за единицу продукции;

PC – производственные издержки на единицу продукции на конкурентном рынке;

TC – транзакционные издержки на единицу продукции на конкурентном рынке;

h – вознаграждение предпринимателя, рассчитанное на единицу продукции.

Вознаграждение предпринимателя на конкурентном рынке должно быть справедливо относительно вложенного им труда и капитала и включать в себя награду за риск.

По мнению автора монопольную ренту следует понимать более широко и учитывать не только фактор цены. Ограничения конкуренции дают монополисту множество дополнительных преимуществ, таких как экономия на мероприятиях по стимулированию сбыта, различные скидки контрагентов, низкая чувствительность потребителей к качеству и ассортименту продукции и так далее. Следствием этого становится снижение издержек, как производственных, так и транзакционных.

Следующий важный фактор, который следует учесть при расчёте монопольной ренты, это то, что с исчезновением конкуренции снижаются и риски предпринимателя, а следовательно, и полагающееся ему вознаграждение.

Таким образом более полная и развёрнутая формула для вычисления монопольной ренты, по мнению автора будет выглядеть следующим образом:

$$MR = (PC_c - PC_m) + (TC_c - TC_m) + r + MR_p,$$

где MR – монопольная рента;

PC_c – производственные издержки компании на конкурентном рынке;

PC_m – производственные издержки компании на монополизированном рынке;

TC_c – транзакционные издержки компании на конкурентном рынке;

$ТС_m$ – транзакционные издержки компании на монополизированном рынке;

$г$ – награда за риск конкуренции;

MR_p – монопольная рента, образующаяся при повышении цен.

Такая развёрнутая формула расчёта монопольной ренты позволяет учесть больше факторов, возникающих в следствие монополизации рынка и принять во внимание справедливость предпринимательского вознаграждения.

Примеры проявления монопольной ренты особенно явно можно наблюдать в активно монополизирующейся сегодня экономике США, о чем свидетельствуют данные рисунка 1. С 2008 г. американские фирмы участвуют в одном из крупнейших раундов слияний за всю историю своей страны стоимостью 10 триллионов долларов. В отличие от предыдущих приобретений, направленных на захват зарубежных рынков, эти слияния направлены в основном на консолидацию в самой Америке и становятся причиной нарушения конкуренции на американских рынках, которые активно обсуждаются учёными.

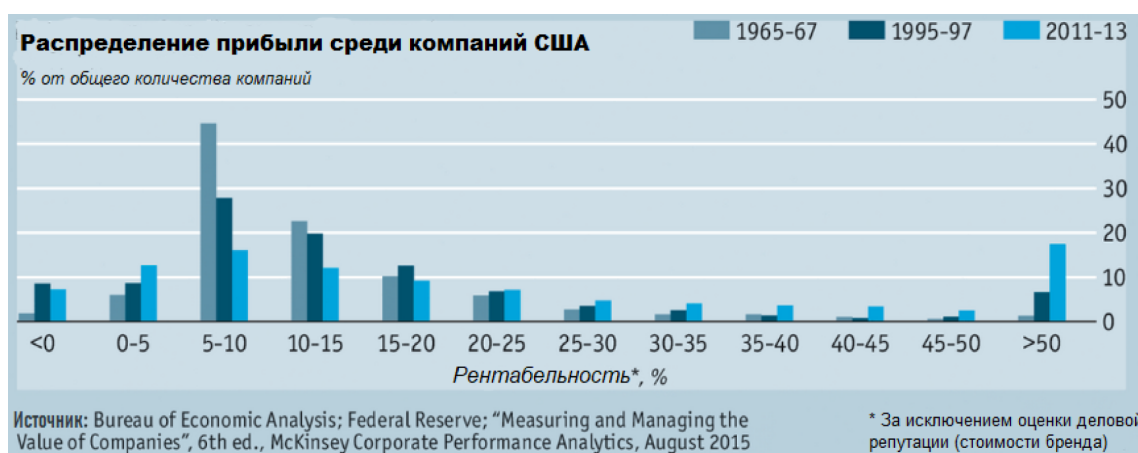


Рисунок 1 – Рентабельность компаний США

Объединение компаний приводит к увеличению доли одного игрока на рынке и, часто, к сокращению его расходов, что серьёзно влияет на конкуренцию. На рисунке 1 видно, что за последние два десятилетия всё больше американских фирм становятся сверхрентабельными и достигают более чем 50 % возврата дохода на вложенный капитал. Не последнюю роль в этом играет именно тот факт, что на многих рынках вокруг крупных компаний существует некий «ров», который позволяет им крепко удерживать свои позиции лишая возможности для входа более мелких игроков¹.

Ограничительные меры, такие как лицензирование и патенты, также сильнейшим образом влияют на конкуренцию и не только снимают с предпринимателя конкурентные риски, но и дают возможность устанавливать монопольно высокую цену. К примеру, широкую огласку получил случай с компанией Turing Pharmaceuticals, которая приобрела права на препарат Daraprim и резко подняла цену с 13,50 \$ за таблетку до 750 \$ за таблетку – скачок на 5000 % (Daraprim – общепринятое название препарата пириметамин, является единственным лекарством для лечения токсоплазмоза, а также для совместного лечения ВИЧ-инфекций, некоторых видов рака и малярии)².

В России в 2017–2018 гг. монопольно высокую цену установил Выксунский металлургический завод (АО «ВМЗ») на железнодорожные колеса, что привело, по оценкам федеральной антимонопольной службы, к росту средней цены на данный товар на 80 %. В декабре 2016 г. одно колесо стоило 24 тыс. руб., в ноябре 2018 г. – 38 100 руб., а в июне 2019 г. – уже более 100 тыс. руб. за штуку. Таким

¹ Too much of a good thing Profits are too high. America needs a giant dose of competition [Internet resource] // The Economist – Updated on: 26.03.2016. – URL: <https://www.economist.com/briefing/2016/03/26/too-much-of-a-good-thing> (date of the application: 05.05.2020).

² Seidman B. Drug price increases 5,000 percent overnight [Электронный ресурс] // CBS NEWS – Дата обновления: 22.09.2015. – URL: <https://www.cbsnews.com/news/generic-drug-price-increases-5000-percent-overnight> (дата обращения: 05.05.2020).

образом, обслуживание вагонов для предприятий «Уралхим-транса» и «Уралкалия», которые и открыли дело против завода, выросло на 725 млн руб. (при потребности в 12 тыс. колес в год)³.

Таким образом монополизация рынка ведёт к такому поведению фирмы, когда она начинает злоупотреблять своей возможностью выкачивать богатство вместо того, чтобы создавать реальную дополнительную стоимость.

Расчёт монопольной выручки

Не стоит упускать из вида, что гонка за монопольным положением это в первую очередь гонка за захватом как можно большей доли рынка, а следовательно, за как можно большим объёмом продаж.

На монополизированном рынке не обязательно установлены монопольно высокие цены. Возможна ситуация, когда монополист удерживает положение именно за счёт своей способности поддерживать цены на таком низком уровне, что это является барьером для входа на рынок других фирм. Это означает косвенное присутствие конкурентного механизма на рынке.

В некоторых обстоятельствах величина монопольной ренты, рассчитанная по предложенной выше формуле, может быть даже отрицательной. В таком случае предприниматель в первую очередь заинтересован в монопольной выручке и прибыли, которую она подразумевает.

Выручка может иметь для монополиста решающее значение, при том, что прибыльность в краткосрочном периоде может быть даже ниже банковского процента. Увод капитала в сферу с большей прибыльностью не будет выглядеть привлекательно ввиду того, что компания здесь и сейчас получает гарантированный крупный *денежный поток*, управление которым предоставляет при грамотном использовании больше возможностей в сравнении, например, с управлением той же суммой капитала, но лежащей в банке под процент. В последнем случае без ущерба для прибыльности предприниматель мог бы извлекать только полученные проценты с вложенного в банк капитала.

Монопольная выручка – это, по определению автора, выручка, получаемая фирмой с той доли рынка, которой она владеет в следствие ограничивающих конкуренцию условий [4].

Расчёт монопольной выручки может быть произведён исходя из предположения, что доли рынка в идеальной конкурентной среде могут быть равномерно распределены по всем игрокам.

Для начала рассчитываем совокупную выручку, получаемую с рассматриваемого рынка:

$$I_G = p \times Q,$$

где I_G – совокупная выручка, полученная на данном рынке за рассчитываемый период;

p – цена за единицу продукции;

Q – количество реализованной за рассчитываемый период продукции.

Далее нужно вычислить какая выручка приходилась бы на 1 % доли рынка при равномерном её распределении:

$$k = \frac{I_G}{100},$$

где k – прибыль на 1 % рынка при равномерном распределении;

I_G – общая выручка, полученная на данном рынке за рассчитываемый период.

Для расчёта монопольной выручки теперь нужно выяснить какой долей рынка обладал бы каждый игрок на рынке с чистой конкуренцией. Предположив, что уровень технологии и постоянные издержки всех компаний равны и отталкиваясь от существующего объёма рынка следует взять в расчёт то количество компаний, при котором все достигают максимального эффекта масштаба и имеют стимул для продолжения деятельности без возможности расширения. В случае естественной монополии количество компаний способных добиться наилучшей экономической эффективности равно 1, в таком случае вопрос о монопольной выручке не стоит, так как монополист не занимает «чужую» долю рынка, а максимизирует эффективность на нём.

³ Трифонова П. «Уралхим» и «Уралкалий» обратились в ФАС из-за цен на колеса для поездов [Электронный ресурс] / РБК – Дата обновления: 05.09.2019. – URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5d7159649a79472a81634b99> (дата обращения: 07.05.2020).

$$n = \frac{100\%}{N}$$

где n – доля рынка одного предприятия при чистой конкуренции %;

N – количество предприятий способных добиться максимальной экономической эффективности на рассматриваемом рынке.

Далее вычтя из текущей доли рынка монополиста ту долю, которую он бы занимал на конкурентном рынке и умножив это на приходящийся на 1 % доход мы получим монопольную выручку:

$$MI = (s - n) \times k,$$

где MI – монопольная выручка;

s – доля рынка монополиста %;

n – «конкурентная» доля рынка;

k – средняя доходность с 1 % рынка.

Важно отметить, что перераспределение дохода в пользу крупных игроков может вести к серьёзным проблемам. Если компании получают больше прибыли, чем могут потратить, это приводит к снижению спроса (в следствии уменьшения денежной массы в обороте). Это также становится насущной проблемой в монополизирующейся экономике США, где инвестиции фирм вроде достаточны по историческим меркам, то есть относительно активов, продаж и ВВП уровень инвестиций довольно нормальный. Тем не менее, внутренние денежные потоки настолько высоки, что даже после инвестиций у фирм всё еще остаются денежные средства, составляющие, по некоторым расчётам, около 800 млрд долларов в год, которые могли бы обеспечивать платежеспособный спрос⁴.

Заключение

Монополизация рынка может произойти по различным причинам, но важно учесть, что сама ситуация монополии имеет последствия, влияющие на происходящие экономические процессы. Наиболее серьёзно монополизация рынка сказывается на процессе распределения доходов в результате чего возникают такие явления как монопольная рента и монопольная выручка.

Отталкиваясь от классификации Ю.В. Разовского, автор статьи предлагает считать монопольной рентой ту часть прибыли, которая возникает как результат отсутствия или нарушения конкуренции. При расчёта монопольной ренты следует учитывать: во-первых, разницу между ценами возможными на конкурентном рынке и ценами на рынке монополизованном. Во-вторых, в монопольную ренту включается разность издержек, достигаемых на конкурентном рынке и издержек в ситуации монополии. В-третьих, одной из важнейших особенностей монопольной ренты, по мнению автора, является то, что к ней стоит относить награждение за конкурентные риски предпринимателя.

Большой интерес для фирмы-монополиста представляет не только монопольная рента, но и монопольная выручка. Автор даёт следующее определение монопольной выручке: «монопольная выручка – это выручка, получаемая фирмой с той доли рынка, которой она владеет в следствие ограничивающих конкуренцию условий». При расчёте монопольной выручки следует исходить из объёма рынка и потенциально возможного на нём уровня конкуренции.

Список литературы

1. Маркс К. Капитал. Т. 3. – М.: Издательство политической литературы, 1978. – 1082 с.
2. Повод, И.Н. Использование монопольной ренты в качестве основы для формирования бюджета // Экономическая наука сегодня: сборник научных статей; Белорусский национальный технический университет; факультет технологий управления и гуманитаризации; кафедра экономики и права; редкол.: С.Ю. Солодовников (пред. редкол.). – Мн.: БНТУ, 2018. – Вып. 8. – С. 307–314.

⁴ Too much of a good thing Profits are too high. America needs a giant dose of competition [Internet resource] // The Economist – Updated on: 26.03.2016. – URL: <https://www.economist.com/briefing/2016/03/26/too-much-of-a-good-thing> (date of the application: 05.05.2020).

3. *Разовский Ю.В.* Природная рента: управление сверхприбылью: ЛитРес: Самиздат, 2019.
4. Экономика (Экономическая теория): учеб. пособие / под рук. и ред. проф. Б.Д. Бабаева. – 5-е изд., испр. и доп. – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2008. – 572 с.
5. *Birch K.* Rethinking value in the bio-economy: Finance, assetization and the management of value. *Science, Technology and Human Values* 42(3), 2017. – С. 460–490.
6. *Birch K.* Technoscience rent: Toward a theory of rentiership for technoscientific capitalism *Science, Technology and Human Values*. Epub ahead of print, 2019.
7. *Harvey D.* Spaces of Capital: Toward a Critical Geography. – New York: Routledge 8(3–4), 2001. – С. 239–255.
8. *Wang, K.-C.* The art of rent: the making of edamame monopoly rents in East Asia // *Environment and Planning E: Nature and Space*, 2019. – С. 1–18.

References

1. *Marks K.* Капитал. Т. 3. – М.: Издатel'stvo politicheskoy literatury, 1978. – 1082 с.
2. *Povod, I.N.* Ispol'zovanie monopol'noj renty v kachestve osnovy dlya formirovaniya byudzheta // *Ekonomicheskaya nauka segodnya: sbornik nauchnyh statej*; Belorusskij nacional'nyj tekhnicheskij universitet; fakul'tet tekhnologij upravleniya i gumanitarizacii; kafedra ekonomiki i prava; redkol.: S.Yu. Solodovnikov (pred. redkol.). – Mn.: BNTU, 2018. – V. 8. – S. 307–314.
3. *Razovskij Yu.V.* Prirodnaya renta: upravlenie sverhpribyl'yu: LitRes: Samizdat, 2019.
4. Экономика (Экономическая теория): учеб. пособие / под рук. и ред. проф. Б. Д. Бабаева. – 5-е изд., испр. и доп. – Иваново : Иван. гос. ун-т, 2008. – 572 с.
5. *Birch K.* Rethinking value in the bio-economy: Finance, assetization and the management of value. *Science, Technology and Human Values* 42(3), 2017. – С. 460–490.
6. *Birch K.* Technoscience rent: Toward a theory of rentiership for technoscientific capitalism *Science, Technology and Human Values*. Epub ahead of print, 2019.
7. *Harvey D.* Spaces of Capital: Toward a Critical Geography. – New York: Routledge 8(3–4), 2001. – С. 239–255.
8. *Wang, K.-C.* The art of rent: the making of edamame monopoly rents in East Asia // *Environment and Planning E: Nature and Space*, 2019. – С. 1–18.

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОМПАНИИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Кострова Юлия Борисовна,

канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой бизнеса и управления,

e-mail: ubkostr@mail.ru,

Московский университет имени С.Ю. Витте, филиал в г. Рязани,

Шибаршина Ольга Юрьевна,

канд. соц. наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой бизнеса и управления,

e-mail: oshibarshina@mail.ru,

Московский университет имени С.Ю. Витте, филиал в г. Рязани

В рамках настоящего исследования в качестве основных барьеров при внедрении инноваций определено отсутствие системного подхода в работе с инновациями, сложность трансформации компании, бюрократизированность процессов, длительные сроки принятия решений. По мнению авторов, причина кроется в отсутствии новых компетенций коммерциализации продуктов как в научном сообществе и предпринимательской среде, так и среди крупных компаний. За последние несколько десятилетий многие российские компании не успели перестроиться на новые механизмы взаимодействия и продолжают использовать устаревшие методы управления, внутренние ресурсы и собственную научно-исследовательскую базу. В данной статье представлена актуальная модель, которая при использовании стратегического подхода позволит российским компаниям стать более открытыми к инновациям, изменить свою структуру управления и более эффективно внедрять новые технологии и решения за счет различных инструментов, получивших широкое применение в России и мире в последние годы.

Ключевые слова: инновационная деятельность, стратегия, стратегический подход, рынок, бизнес-модель, инновационная зрелость, устойчивое развитие

A MODEL OF MANAGING THE INNOVATIVE ACTIVITY OF THE COMPANY: A STRATEGIC APPROACH

Kostrova Y.B.,

candidate of economics sciences, Associate Professor, head of the department of business and management,

e-mail: ubkostr@mail.ru,

Ryazan branch of the Moscow Witte University, Ryazan,

Shibarshina O.Y.,

candidate of sociological sciences, Associate Professor, Deputy Head of the Department of Business and Management,

e-mail: oshibarshina@mail.ru,

Ryazan branch of the Moscow Witte University, Ryazan

In the framework of this study, the absence of a systematic approach to working with innovations, the complexity of company transformation, the bureaucratization of processes, and the lengthy time frame for making decisions are identified as the main barriers in introducing innovations. According to the authors, the reason lies in the lack of new competencies for commercializing products both in the scientific community and the business environment, and among large companies. Over the past few decades, many Russian companies have not had time to adapt to new mechanisms of interaction and continue to use outdated management methods, internal resources and their own research base. This article presents the current model, which, using the strategic approach, will allow Russian companies to become more open to innovations, change their management structure and more

efficiently introduce new technologies and solutions using various tools that have been widely used in Russia and the world in recent years.

Keywords: innovation, strategy, strategic approach, market, business model, innovation maturity, sustainable development

DOI 10.21777/2587-554X-2020-2-29-37

Введение

В последние десятилетия парадигма успеха отдельных организаций и экономики в целом претерпевает значительные изменения. В настоящее время скорость появления новых продуктов и бизнес-моделей играет более важную роль, чем 10–20 лет назад – крупнейшие компании вынуждены конкурировать не только друг с другом, но и с молодыми быстрорастущими компаниями.

Скорость прогресса и появление новых решений выросли многократно, в результате многие компании, которые сталкиваются с новыми вызовами инновационного развития, вынуждены внедрять новые идеи и технологии, чтобы оставаться конкурентоспособными. Это особенно актуально как для России, так и в целом для стран, в которых доминируют классические отрасли экономики. Для успешного развития в рамках стремительно изменяющейся среды необходимо меняться как минимум с той же скоростью, а если говорить о целях лидерства – быть быстрее изменений окружающего мира.

Такие изменения невозможны без внедрения подрывных инноваций, охватывающих все уровни организаций.

Как показывает практика, большинство российских компаний сталкиваются в этом направлении с определенными вызовами. Очевидно минимальное реальное влияние внедряемых инноваций на текущую деятельность большинства российских компаний. Такой результат объясняется наличием существенных барьеров при внедрении инноваций.

Новое время требует новых решений и управленческих моделей. Сегодня уже не так важно, кто изобрел, важно – кто быстрее внедрил и адаптировал свой бизнес и свои продукты под нужды клиента. Поэтому скорость принятия решений, время вывода новых продуктов на рынок, открытость компаний к взаимодействию с предпринимательским сообществом, научными организациями и другими крупными компаниями не менее важны, чем фундаментальная наука и собственные исследования.

1. Общая характеристика модели управления инновационной деятельностью компании на основе стратегического подхода

Предлагаемая модель управления инновационной деятельностью компании на основе стратегического подхода состоит из элементов, характеризующих инновационную зрелость организации с точки зрения стратегии управления инновациями. Используя представленные в таблице 1 характеристики, компания может провести диагностику текущего состояния инновационной зрелости и определить направления для развития, которые позволят ей перейти на следующий уровень зрелости.

Модель оценки уровня зрелости, представленная в таблице 1, состоит из 4 характеристик:

- стратегия компании и роль инноваций в ее реализации характеризует степень проникновения инновационной деятельности в реализацию стратегических целей компании и отражает стремление компании прорабатывать новые направления развития бизнеса и внедрять прорывные технологии в рамках своего бизнеса;

- степень влияния инновационной деятельности на результаты компании отражает вклад результатов инновационной деятельности в устойчивое развитие компании и в достижение стратегических целей организации;

- готовность и способность компании инвестировать в инновации и принимать риски показывает риск-аппетит корпорации к высокорискованным проектам инновационной деятельности, способность топ-менеджмента и прочих сотрудников компании брать на себя ответственность за реализацию инноваций, восприятие неудач и ошибок, связанных с высокой степенью неопределенности инновационных проектов;

- роль внутреннего заказчика в инновационной деятельности показывает, кто формирует и стимулирует спрос на инновации, кто определяет вектор развития инновационной деятельности, кто является пользователем инновационных продуктов и услуг.

Таблица 1 – Основные характеристики инновационной зрелости компании на основе стратегического подхода

Характеристики	Начальный уровень	Продвинутый уровень	Целевой уровень
Стратегия компании и роль инноваций в ее реализации	Усилия компании направлены на сохранение или защиту текущего бизнеса. Инновационная деятельность компании оказывает незначительное влияние или носит несистемный характер	Усилия компании направлены на развитие новых направлений бизнеса, в т.ч. за счет инновации. Инновационная деятельность компании учитывается как фактор развития компании	Усилия компании направлены на существенное изменение применяемых технологий и процессов, а также сохранение или завоевание лидирующих позиций. Инновационная деятельность оказывает существенное влияние на стратегию развития компании
Степень влияния инновационной деятельности на результаты компании	Результаты инновационной деятельности компании не оцениваются или носят незначительный характер	Результаты инновационной деятельности компании вносят вклад в общее развитие компании	Результаты инновационной деятельности компании вносят существенный вклад в общее развитие компании
Готовность и способность компании инвестировать в инновации и принимать риски	Компания не инвестирует время и ресурсы в инновации, если есть риск ухудшения краткосрочных финансовых результатов. Инвестиции связаны с развитием существующих продуктов или повышением операционной эффективности	Компания готова инвестировать в отдельные рискованные проекты, связанные с развитием текущего бизнеса и новых продуктов	Компания систематически осуществляет рискованные инвестиции при наличии подходящих проектов, осуществляет поиск проектов, направленных на развитие текущих и новых направлений, в т.ч. подрывные инновации
Роль внутреннего заказчика в инновационной деятельности	Определение новых проектов и их внедрение происходит несистемно или только по указанию руководства. Функциональные подразделения не участвуют в рассмотрении и реализации проектов	Функциональные подразделения транслируют запрос на инновации, но неактивно участвуют в процессе принятия решений и реализации проектов или не заинтересованы в результате	Функциональные подразделения транслируют запрос на инновации, являются активными участниками и вносят существенный вклад в реализацию проектов

Источник: Составлена авторами по исследованным материалам

Как видим, долгосрочное и устойчивое развитие компании определяется качеством стратегии компании и конкретикой плана действий по ее реализации.

Общая стратегия организации определяет целевые ориентиры организации и формирует запрос на инновации. Поэтому стратегия управления инновациями не только не должна быть оторвана от общей стратегии компании, но и являться ее следствием или ее частью [8].

В свою очередь, внешняя среда, которая включает потребителей, конкурентов, игроков на смежных рынках, рыночную конъюнктуру, технологии и т.п., влияет на вектор инновационного развития компании.

Наличие собственных компетенций, развитие рынка стартапов и внешних технологий и уровень инновационной зрелости определяют возможности применения компании определенных типов инноваций (внутренние или внешние), уровень рассматриваемой готовности технологий (TRL), а также приемлемый для компании уровень риска.

Поэтому компания должна определить подходящие для реализации ее целей типы инноваций, подходы и инструменты работы с инновациями, а также план организационных мероприятий по достижению инновационной трансформации компании.

При этом наличие отдельного документа с инновационной стратегией не является определяющим для инновационной трансформации. Важно само понимание целей инновационного развития, наличие плана действий, а также должное донесение ценностей и приоритетов до своих сотрудников [5]. Разработка стратегии работы с инновациями может быть реализована несколькими способами: подготовка отдельного документа по стратегии работы с инновациями, включение элементов инновацион-

ной стратегии в общую стратегию компании, проведение стратегической сессии, формирование внутренних целей и правил ведения инновационной деятельности.

Таким образом, инновационная стратегия или отдельные ее элементы (при отсутствии инновационной стратегии) должны выполнять следующие функции:

- определять цели инноваций в компании;
- транслировать инновационные приоритеты и задачи инновационного развития сотрудникам компании.

2. Определение стратегических целей компании

Стратегия компании может включать различные цели, которые зависят от внешней среды: расширение текущего бизнеса, повышение операционной эффективности, защита текущего положения на рынке, выход на новые рынки или создание новых продуктов, повышение операционной эффективности и прибыльности текущего бизнеса и т.д.

В зависимости от того, какие цели стоят перед компанией в рамках общей корпоративной стратегии, компания формирует спрос на определенные типы инновационных решений (прорывные/инкрементальные; продуктовые/процессные и т.п.). Это в свою очередь влияет на используемые инструменты инноваций и операционные процессы, что схематично представлено на рисунке 1.

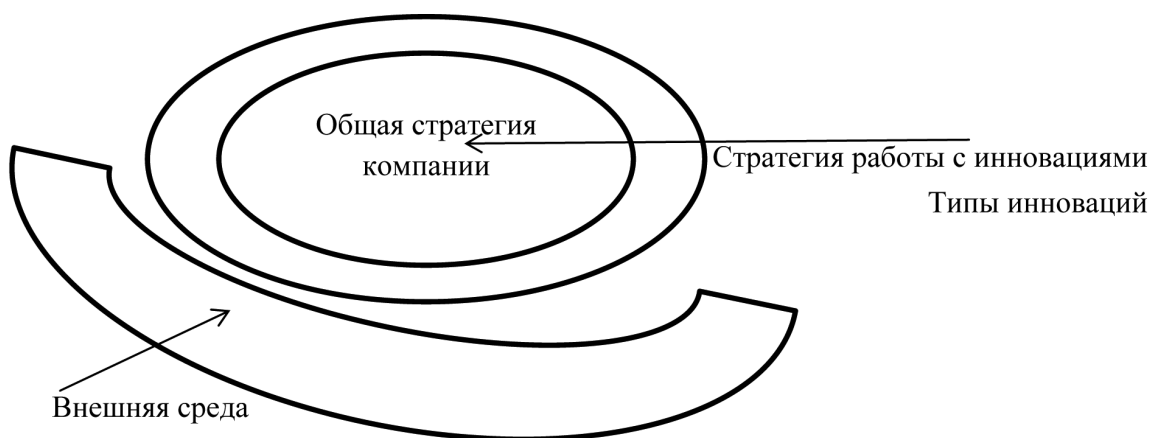


Рисунок 1 – Влияние внешней среды на общую стратегию компании и стратегию работы с инновациями (составлен авторами по исследованным материалам)

Внешняя среда включает в себя конкурентов, поставщиков, потребителей, смежные рынки продуктов и услуг и государственное регулирование. Внешняя среда, таким образом, является одним из основных факторов, влияющих на определение целей компании.

Например, для крупных добывающих компаний характерны высокие барьеры входа на рынок новых игроков, маловероятно изменение предпочтений потребителей, большое значение имеет динамика цен на сырье, а также государственное регулирование рынка [4].

В отличие от добывающих компаний, для компаний потребительского сектора рисками чаще могут быть появление новых конкурентов, изменение предпочтений покупателей и появление товаров-заменителей. В зависимости от того, в какой внешней среде функционирует компания, она формирует свою общую корпоративную стратегию [7].

Общая корпоративная стратегия зависит от внешней среды и может включать: географическую экспансию, рост производственных и финансовых показателей, защиту текущего положения на рынке, повышение операционной эффективности, обеспечение безопасности производства и т.д.

Например, для добывающих компаний в связи с высокой зависимостью от цен на сырье чаще всего наиболее актуальной стратегической целью является повышение операционной эффективности

и повышение обеспеченности запасами. Для компаний потребительского сектора актуальны появление новых конкурентов и изменение предпочтений покупателей, поэтому общая стратегия будет направлена на рост или сохранение доли рынка за счет повышения качества продукции, удовлетворения новых потребностей клиента, а также выход на смежные или новые рынки за счет разработки новых продуктов или услуг.

Общая стратегия компании определяет инновационную стратегию и типы инновационных решений, с которыми работает компания.

3. Инновационная стратегия и ее взаимосвязь с общей стратегией

Разные цели и намерения компании задают различную повестку для инновационной деятельности. Инновационная стратегия зависит от внешней среды и общей корпоративной стратегии компании и может быть ориентирована на работу с разными типами инновационных решений: инкрементальными или подрывными инновациями, инновациями бизнес-процессов или инновациями бизнес-моделей и т.д.

Задачами инновационной стратегии компании являются формирование целей инновационного развития, формирования плана реализации, определение инструментов внедрения и подходов к управлению инновациями.

Например, для компаний, целью которых является повышение операционной эффективности, наиболее актуальными могут быть инкрементальные и процессные инновации. Компании потребительского сектора для поддержания конкурентоспособности будут чаще выходить на новые рынки, создавать новые продукты или использовать новые для себя бизнес-модели.

Основываясь на общей стратегии компании необходимо определить, какие инновации ей интересны: продуктовые, процессные или ориентированные на изменения в бизнес-модели. Для определения горизонта планирования и сложности инноваций компания может использовать «Модель трех горизонтов» представленная в таблице 2, которая выделяет три группы инноваций.

Таблица 2 – «Модель трех горизонтов» для определения горизонта планирования и сложности инноваций

Новые рынки (ранее не существовавшие)	Открытие новых рынков		<i>Горизонт 3</i> (новые идеи, которые трансформируют рынок и компанию)
Развивающиеся рынки (существующие)	Развитие и рост	<i>Горизонт 2</i> (следующее поколение продуктов/сервисов для основного рынка)	
Текущий рынок	Поддержание текущих рынков <i>Горизонт 1</i> (усовершенствования, расширения, новые варианты, снижение затрат и т.д.)		
	Зрелые технологии (использующиеся)	Развивающиеся технологии (еще не используются)	Новые технологии

Источник: Составлена авторами по исследованным материалам

Первый горизонт (инкрементальные инновации): новые решения являются инкрементальными и обеспечивают непрерывное обновление существующей бизнес-модели компании и ее ключевых компетенций в краткосрочной перспективе. Второй горизонт (прорывные или радикальные инновации): новые решения расширяют существующую бизнес-модель компании и ее ключевые компетенции, распространяясь среди новых клиентов и рынков. Третий горизонт (подрывные инновации): создаются новые подрывные компетенции и виды бизнеса, чтобы либо использовать новые возможности себе на благо, либо противостоять волне подрывных инноваций.

Разные типы инноваций требуют разных подходов, критериев оценки проектов, компетенций и бизнес-процессов. Этот тезис подтверждается опросом технологических лидеров BCG26, а также рядом других исследований, результаты которых сгруппированы в таблице 3.

Таблица 3 – Описание фокуса и необходимых компетенций согласно «Модели трех горизонтов»

Описание горизонта	Существующий рынок или технология	Развивающийся рынок или технология	Новый рынок или технология
Фокус	- защита рыночной позиции; - рост прибыльности текущих бизнесов	Развитие инициатив для запуска новых направлений бизнеса	Поиск возможностей на будущее, выбор вариантов, которые могут «выстрелить» в будущем
Необходимые компетенции и подходы	- годовое планирование и прогнозирование; - детальное планирование роста в смежных направлениях; - классические финансовые критерии оценки проектов и подходы к управлению; - детальные результирующие КПЭ	- работа инвестиционного бюджета; - детальное бизнес-планирование для запуска новых бизнесов; - применение альтернативных метрик и новых методов управления проектами; - верхнеуровневые КПЭ	- подготовка первоначального бизнес-плана; - разбивка проекта на этапы; - необходимость наличия специальных навыков и знаний; - постановка общей цели КПЭ либо верхнеуровневые, либо отсутствуют

Источник: Составлена авторами по исследованным материалам

В зависимости от того, какие цели стоят перед компанией (т.е. к какому горизонту относятся ее будущие планы), компании необходимо менять процессы, критерии отбора инновационных проектов, развивать соответствующие компетенции. При этом отметим, что исполнители разных типов инноваций чаще всего разные, что подтверждается данными рисунка 2.



Рисунок 2 – Ответственные за внедрение инноваций в зависимости от типа инноваций (составлена авторами по исследованным материалам)

Это связано с потребностью компании поддерживать или улучшать свои конкурентные преимущества. Если компания внедряет только инкрементальные инновации, то она может рассчитывать только на то, чтобы не отставать от конкурентов [3]. Если же компания хочет выйти в лидеры и отстаивать свои лидерские позиции в долгосрочной перспективе, то ей необходимо выходить в развивающиеся рынки (горизонт 2), разрабатывать новые бизнес-модели (горизонт 3).

Для крупных корпораций, работающих на сложных инновационных рынках, поддержание конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе за счет внедрения инноваций 2–3 горизонтов является критичным. Отсутствие гибкости и желания заниматься подрывными инновациями приводит крупные корпорации к потере лидерских позиций. Любая бизнес-модель несет в себе существенные риски, например, появление нового игрока или в долгосрочной перспективе, то ей необходимо выходить в развивающиеся рынки (горизонт 2), разрабатывать новые бизнес-модели (горизонт 3).

Компаниям следует помнить, что в условиях быстрого развития техники и технологий инновации становятся залогом конкурентного преимущества и основой устойчивого развития компании [6]. Подрывные инновации являются наиболее важными, так как несут наибольшие риски для любой компании, поэтому компания должна уделять особое внимание своему инновационному развитию на долгосрочную

перспективу с учетом необходимости развития собственных компетенций в сложных инновациях. С точки зрения подрывных инноваций (горизонт 3) компании используют различные подходы к управлению:

- сотрудничество с другими крупными компаниями, которые могут в короткие сроки разработать и предложить инновационные решения в обмен на предоставление выгодных контрактов или иных форм взаимодействия;

- поглощение или партнерство с внешними инновационными компаниями, которые занимаются разработкой подрывных инноваций. Подобный шаг стоит делать после оценки сильных сторон компании и ее бизнес-модели. Также требуется оценка в контексте минимизации риска несоответствия культур и процессов между двумя компаниями. В противном случае это может привести к тому, что инновационная корпоративная культура приобретенной компании будет полностью поглощена;

- быстрое копирование подрывных инноваций, разработанных конкурентами, и последующее самостоятельное развитие, используя свое операционное преимущество. Такой вариант возможен при наличии у компании достаточных ресурсов и компетенций. Действуя по такому сценарию компании необходимо понимать, какую конкретно проблему клиента решает инновация. Это позволит компании получить лидерскую позицию на рынке [2]. В противном случае есть риск запустить продукт, который не будет востребован на рынке;

- более успешное создание и внедрение подрывных инноваций по сравнению со стартапами. Этот подход сложно реализуем для крупных компаний, поскольку стартапы имеют конкурентное преимущество. По характеру своей деятельности стартапы создаются под подрывные инновации и имеют соответствующую инновационную культуру и быструю скорость реагирования на изменения. В то время как корпорации в большей степени направлены на реализацию своих текущих процессов и на сохранение своего текущего конкурентного преимущества. В основе изменения ситуации в корпорациях лежат процессы трансформации операционной модели, системы мотивации и корпоративной культуры компании [1].

Таким образом, внешняя среда определяет общую корпоративную стратегию компании, которая, в свою очередь определяет стратегию работы с инновациями, необходимую для достижения поставленных перед компанией задач и борьбы с возникающими вызовами.

Компаниям, которые хотят сохранять свои лидерские позиции на рынке, рекомендуется работать как с инкрементальными инновациями, так и с подрывными, предполагающими создание новых для компании бизнес-моделей для минимизации потери позиций в случае выхода на рынок новых игроков или других трудно предсказуемых изменений. Работа с разными типами инноваций требует от компаний соответствующей адаптации своих бизнес-процессов, критериев выбора проектов и развития соответствующих компетенций.

Заключение

Таким образом, стратегия работы с инновациями является основополагающим элементом системы управления инновациями, поскольку позволяет компании определить цели работы с инновациями, транслировать данные цели всем сотрудникам компании, задавать основные направления работы и формировать план реализации намеченных инициатив.

Внешняя среда определяет общую стратегию, которая, в свою очередь, лежит в основе инновационной стратегии компании. Поэтому в рамках всей организации инновационная стратегия является средством достижения стратегических целей корпорации и сохранения ее конкурентоспособности в условиях возникающих внешних вызовов.

Для сохранения своих лидерских позиций на рынке рекомендуется сохранять баланс между инкрементальными, радикальными и подрывными инновациями. Применение портфельного подхода, согласно «Модели трех горизонтов», позволяет устранить конкуренцию между инкрементальными, радикальными и подрывными проектами при распределении бюджетных средств.

Работа с разными типами инноваций требует от организации формирования разных компетенций, трансформации действующих бизнес-процессов и развития персонала. В основе трансформации организации лежат:

- повышение риск-аппетита компании к инновационным проектам и повышение толерантности к неудачам и ошибкам, изменение отношения к неуспешным проектам;
- ориентация на максимизацию количества инновационных проектов для развития инновационных компетенций сотрудников;
- ориентация на заказчика при разработке инновационных проектов и определении направления развития инновационной деятельности;
- использование дифференцированных критериев выбора проектов в зависимости от стадии зрелости технологии при формировании портфеля инновационных проектов.

Инновационная трансформация компании, как и любое крупное изменение в бизнесе компании, требует использования механизмов оценки эффективности проводимых изменений. Должная система оценки способствует своевременному выявлению узких мест, определению инструментов для корректировки и, в конечном итоге, повышению качества результатов инновационной деятельности.

В зависимости от уровня инновационной зрелости компаниям стоит балансировать между показателями «действий», связанных с созданием потенциала компании в области инноваций, (больше для начальных) и «результата» (больше для продвинутых). Для достижения планомерного положительного результата рекомендуется постепенное изменение фокуса показателей выполнения поставленных задач по мере инновационного развития компаний. Такой подход позволит компаниям начального уровня зрелости избежать ряда рисков от использования исключительно «результатирующих» показателей.

Список литературы

1. Бурцева Т.А. Оценка эффективности информационного обеспечения управления инновациями // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2020. – № 1 (32). – С. 78–86.
2. Кострова, Ю.Б. Специфика венчурного финансирования инновационных проектов / Ю.Б. Кострова, О.Ю. Шибаршина // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 8-4 (55). – С. 57–59.
3. Куликова, О.М. Организационные аспекты инновационной деятельности предприятия / О.М. Куликова, Н.Е. Тропынина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 3-2 (61). – С. 103–106.
4. Ляцук Ю.О. Анализ проблем стратегического управления развитием российских компаний нефтегазовой отрасли // Материалы XV международной научной конференции «Устойчивое развитие: общество, экология, экономика». – М.: ЧОУВО МУ им. С.Ю. Витте, 2019. – С. 258–264.
5. Филюхина, А.В. Проблемы внедрения бережливого производства в России / А.В. Филюхина, Ю.Б. Кострова // Материалы XVI межвузовской научно-технической конференции «Новые технологии в учебном процессе и производства». – Рязань: ИП Жуков В.Ю., 2018. – С. 369–370.
6. Шибаршина О.Ю. Формирование новых подходов к управлению эффективностью // Материалы XIV Международной научной конференции «Актуальные проблемы современного общества и пути их решения в условиях перехода к цифровой экономике». – М.: ЧОУВО МУ им. С.Ю. Витте, 2018. – С. 591–597.
7. Шулепина Т.И. Основные принципы инвестиционной стратегии организации, как фактор устойчивого развития предприятия // Материалы III международной научно-практической конференции «Устойчивое развитие социально-экономических систем: наука и практика». – М.: ЧОУВО МУ им. С.Ю. Витте, 2016. – С. 726–735.
8. Шулепина, Т.И. Российская инвестиционная политика на современном этапе развития экономики / Т.И. Шулепина, К.И. Шулепина. // Материалы X Международной научно-практической конференции «Информационное общество и актуальные проблемы экономических, гуманитарных, правовых и естественных наук». – Рязань: МГУЭСИИ (МЭСИ) Рязанский филиал, 2014. – С. 179–184.

References

1. Burceva T.A. Ocenka effektivnosti informacionnogo obespecheniya upravleniya innovacijami // Vestnik Moskovskogo universiteta im. S.Yu. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie. – 2020. – № 1 (32). – S. 78–86.

2. *Kostrova, Yu.B.* Specifika venchurnogo finansirovaniya innovacionnyh proektov [Tekst] / Yu.B. Kostrova, O.Yu. Shibarshina // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. – 2017. – № 8-4 (55). – S. 57–59.
3. *Kulikova, O.M.* Organizacionnye aspekty innovacionnoj deyatel'nosti predpriyatiya / O.M. Kulikova, N.E. Tropynina // Ekonomika i biznes: teoriya i praktika. – 2020. – № 3-2 (61). – S. 103–106.
4. *Lyashchuk Yu.O.* Analiz problem strategicheskogo upravleniya razvitiem rossijskih kompanij neftegazovoj otrasli // Materialy XV Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii «Ustojchivoe razvitie: obshchestvo, ekologiya, ekonomika». – M.: CHOUVO MU im. S.Yu. Vitte, 2019. – S. 258–264.
5. *Filyuhina, A.V.* Problemy vnedreniya berezhlivogo proizvodstva v Rossii / A.V. Filyuhina, Yu.B. Kostrova // Materialy XVI mezhvuzovskoj nauchno-tekhnicheskoy konferencii «Novye tekhnologii v uchebnom processe i proizvodstva». – Ryazan': IP Zhukov V.Yu., 2018. – S. 369–370.
6. *Shibarshina O.Yu.* Formirovanie novyh podhodov k upravleniyu effektivnost'yu // Materialy XIV Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii «Aktual'nye problemy sovremennogo obshchestva i puti ih resheniya v usloviyah perekhoda k cifrovoj ekonomike». – M.: CHOUVO MU im. S.Yu. Vitte, 2018. – S. 591–597.
7. *Shulepina T.I.* Osnovnye principy investicionnoj strategii organizacii, kak faktor ustojchivogo razvitiya predpriyatiya // Materialy III Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Ustojchivoe razvitie social'no-ekonomicheskikh sistem: nauka i praktika». – M.: CHOUVO MU im. S.Yu. Vitte, 2016. – S. 726–735.
8. *Shulepina, T.I.* Rossijskaya investicionnaya politika na sovremennom etape razvitiya ekonomiki / T.I. Shulepina, K.I. Shulepina // Materialy X Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Informacionnoe obshchestvo i aktual'nye problemy ekonomicheskikh, gumanitarnyh, pravovyh i estestvennyh nauk». – Ryazan': MGUESiI (MESI) Ryazanskij filial, 2014. – S. 179–184.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Бессараб Константин Романович,
магистрант факультета экономики и финансов,
e-mail: 70146455@online.muiiv.ru,
Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва

В статье исследуются вопросы практического применения методов оценки эффективности учетной системы, дается определение учетной системы компании, ее эффективности функционирования. Рассматриваются различные теоретические подходы к определению ключевых понятий входящий в систему учета отечественных организаций в рамках РСБУ.

В статье определяется место и роль учетной системы внутри информационного поля компании. Рассматриваются различные подходы к количественной и качественной оценке учетной системы организации. Производится оценка эффективности учетной системы на примере отечественной организации ООО «Вектор-ИТ». Учетная система организации полностью обеспечивает всех пользователей управленческой информации достоверными и своевременными данными для планирования, контроля и прочих бизнес-операций. Эффективность учетной системы играет особую роль не только во внутрифирменных процессах, но и в управлении внешнеэкономической деятельностью компании. С учетом возникшей тенденции активного участия собственников в управлении компанией, значимость информации учетной системы непрерывно повышается. Этим и можно объяснить актуальность темы настоящей статьи.

Ключевые слова: организация, система, учетная система, финансовый учет, бухгалтерский учет, оценка эффективности учетной системы, учетная информация

METHODOLOGY FOR ASSESSING THE EFFICIENCY OF THE ACCOUNTING SYSTEM OF THE ORGANIZATION

Bessarab K.R.,
master's degree in economics and finance,
e-mail: 70146455@online.muiiv.ru,
Moscow Witte University, Moscow

The article examines the issues of practical application of methods for assessing the effectiveness of the accounting system, gives a definition of the accounting system of the company, its effectiveness. Various theoretical approaches to the definition of key concepts included in the accounting system of domestic organizations in the framework of RAS are considered.

The article defines the place and role of the accounting system within the company's information field. Various approaches to quantitative and qualitative assessment of an organization's accounting system are considered. The effectiveness of the accounting system is evaluated on the example of the domestic organization Vector-it LLC. The accounting system of the organization fully provides all users of management information with reliable and timely data for planning, control and other business operations. The efficiency of the accounting system plays a special role not only in the internal processes, but also in the management of the company's foreign economic activity. Considering the emerging trend of active participation of owners in the management of the company, the importance of information in the accounting system is constantly increasing. This can explain the relevance of the topic of this article.

Keywords: organization, system, accounting system, financial accounting, accounting, evaluation of the effectiveness of the accounting system, accounting information

DOI 10.21777/2587-554X-2020-2-38-47

Введение

Состояние учетной системы компании во многом отражает организацию ее самой целиком, так как составляет единый информационный контур экономического субъекта. Учетная система формирует как внутриорганизационные, так и исходящие потоки финансово-экономической информации, влияя на процесс принятия решений внутренних (руководство компании) и внешних пользователей (поставщиков, инвесторов и пр.). Создание надежной учетной системы компании, базирующейся на интеграции и высоком качестве всех ее элементов, дает возможность обеспечить достоверность и своевременность предоставления всех видов учетной информации пользователям, повышая качество принятых решений и конечную эффективность деятельности.

На формирование и функционирование учетной системы каждого экономического субъекта влияют множество факторов, в том числе: законодательная и учетная практика государства, масштаб деятельности, организационно-правовая форма, организационная структура, используемые технологии обработки информации. Сложность и многогранность учетной системы вызвала широкую дифференциацию подходов как к определению понятия, так и к методам оценки эффективности. Актуальность темы обусловлена не только высоким влиянием учетной системы на конечный результат деятельности компании, но и отсутствием единого комплексного подхода к оценке, несмотря на разнообразие методов и определений.

Данная тема неоднократно изучалась отечественными и зарубежными авторами, среди которых можно отметить: Сальникову Е.В., Ульянова И.П., Попову Л.В., Алферова В.Н., Богатая И.Н., Кальницкую И.В., Маслову И.А., Маслова Б.Г., Дедова О.В., Искандера Д., Роза Д.

1. Понятие учетной системы организации, ее основные элементы

Сложность и многогранность учетной системы вызвала широкую дифференциацию подходов к определению понятия. Понятие «учетно-аналитической системы» как комплексной системы учета в организации впервые было введено в работах Ульянова И.П. [20], Поповой Л.В. [17, с. 27]. Существенное влияние на организацию и методiku оказали такие ученые как Алферов В.Н., Богатая И.Н., Кальницкая И.В., Маслова И.А., Маслов Б.Г. и др., особенности их взглядов обобщены в таблице 1.

Таблица 1 – Авторские подходы к понятию «учетной системы»

Автор	Трактовка
Попова Л.В., Маслова И.А., Маслов Б.Г. [15]	Децентрализованная система, элементы которой направлены на сбор, обработку и оценку информации для принятия решений на микро- и макроуровнях
Алферов В.Н. [2]	Комплекс элементов, находящихся во взаимодействии и взаимосвязи, которые обеспечивают процесс целенаправленного сбора, обработки, оценки информации для принятия решений и планирования
Богатая И.Н., Евстафьева Е.М. [3]	Совокупность элементов, находящихся во взаимодействии и взаимосвязи, которые дают возможность сформировать учетно-аналитическое обеспечение бизнес-процессов организации с помощью сбора, регистрации, обобщения, анализа информации, а также контроля для оценки рисков ее искажения
Кальницкая И.В. [9]	Совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных компонентов, которые объединены общей функциональной целью – качественного обеспечения информационных потребностей управленческой системы
Елисеева И.В. [6]	Обобщение учетной системы и управленческой системы. Учетная система рассматривается как совокупность основных и вспомогательных учетных процессов, основной причиной организации которых является удовлетворение информационных потребностей групп пользователей с помощью преобразования первичной информации в результирующую учетную информацию согласно заданным нормативно-правовым, методическим и организационным обеспечением с использованием имеющихся ресурсов
Хахонова Н.Н. [22, с. 231]	Система, в которой объединены учетные, аналитические и контрольные процессы на основе внеучетной и учетной информации, обеспечивающей текущее, оперативной, стратегическое управление коммерческой организацией
Загородний А.Г. [7]	Форма организации учета и анализа на основе системного подхода, основной целью которой становится обеспечение управляющих всех уровней, а также заинтересованных лиц учетной информацией, а также контроля за их реализацией

Автор	Трактовка
Негашев Е.В. [15, с. 158]	Система, базой которой является бухгалтерская информация, используемая для проведения экономического анализа всех видов информации (статистической, технической и пр.)
Шавачина Е.В., Зуева И.А. [23, с. 1089]	Набор процессов и процедур, при поддержке которых происходит полное и своевременное отражение хозяйственных операций. К процедурам учетной системы относятся: сбор, регистрация, обработка информации и предоставление данных об активах и хозяйственных операциях организации
Роса Д., Пурфини А. [25]	Сложная учетно-прикладная система, основанная на сочетании элементов (учетных информационных подсистем), характеризующаяся такими качествами как безопасность, доступность, надежность использования, интеграция данных и доступность правильной и своевременной информации, способной поддержать процесс принятия решений в компании
Искандар Д. [24]	Информационная система обработки данных с целью предоставления заинтересованным пользователям надежной и релевантной информации для планирования, контроля и принятия управленческих решений

Как видно из представленных определений, большинство авторов отмечают взаимодействие и взаимосвязь внутри системы, ее направленность на достижение целей компании, а также использование методов сбора, обработки и анализа финансово-хозяйственной информации.

На сегодняшний момент в научной литературе используются следующие отдельные категории: «система бухгалтерского учета», «бухгалтерский учет», «система учетной информации», «финансовая система», «управленческая финансовая система», «учетная политика» и др. Некоторые авторы не разделяют данные категории и понятие общей учетной системы компании, используя их в своих работах практически как почти идентичные. Однако необходимо разграничивать данные понятия, что возможно сделать на основе классификации и ранжирования элементов и уровней учетной системы.

Классификация видов и элементов учетной системы не однородна. Кузнецова О.Н. [12, с. 152], Дворецкая Ю.А. [4, с. 130], Дедова О.В. [5, с. 202] выделяют четыре вида учета в учетной системе: финансовый, налоговый, управленческий и аналитический.

Согласно мнению Солоненко А.А. [19] и Лень В.С. [13, с. 64], следует выделять следующую классификацию видов учетных систем в организации (по критерию целеполагания ее пользователей):

1. Управленческий и стратегический учет: для собственников и управляющих).
2. Финансовый учет (для контрагентов).
3. Социальный учет (государство, социально-ориентированный бизнес).
4. Налоговый учет (налоговые органы).
5. Экологический учет (государство, природоохранные структуры).
6. Консолидированный учет (для взаимосвязанных групп организаций).
7. Креативный учет (инвесторы, собственники, кредиторы).
8. Учет по МСФО (ТНК).

Керимов В.Э. объединяет такие элементы, отраженные на рисунке 1, как оперативный, статистический, бухгалтерский и налоговый учет в группу элементов, с исходящими к управленческому учету информационными потоками.

Обширная классификация по сразу нескольким основаниям представлена у Иншакова И.В. [8]. В ней признаком учетной системы (согласно эволюционному подходу к трансформации учетных систем), характеризующим ее по способу регистрации фактов хозяйственной деятельности, является тип учетной системы. Видом учета (ветвью) считаются структурные единицы учета.

Кувалдина Т.Б. говорит о том, что элементами учетной системы являются технологический, организационный, кадровый, информационно-ресурсный и информационно-коммуникационный, а также институциональные факторы взаимодействия видов бухгалтерского учета [11, с. 16].

Еще одним подходом к формированию понятия и элементов учетной системы является сосредоточение на запросах пользователей учетной информации (заинтересованных групп лиц). При этом особенности элементов учетной системы непосредственно связаны с учетной информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям. Заинтересованность пользователей в учетной информации от элементов учетной системы формирует входящий информационный поток (спрос на учетную инфор-

мацию), в ответ на который учетная система организации образует возвратный информационный поток (предложение учетной информации).

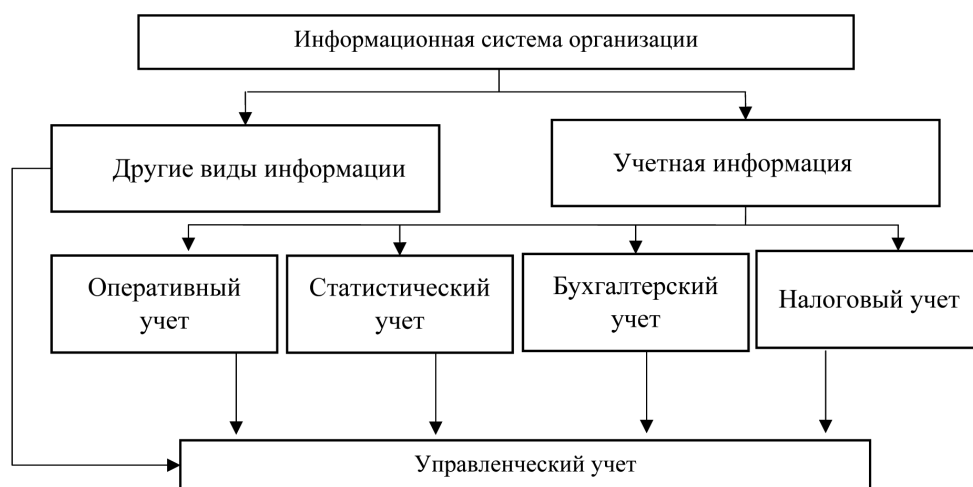


Рисунок 1 – Учетная система внутри информационного поля компании [10, с. 20]

Обобщая представленные подходы, можно сделать вывод, что учетная система экономического субъекта представляет собой внутрихозяйственную информационно-аналитическую систему, в виде совокупности различных видов учета, их функций, элементов и системы их взаимосвязей; она обладает всеми свойствами системы (целостность, неделимость, сложность, многообразие элементов, структурированность и пр.); результатом функционирования системы является учетная информация, необходимая различным группам внешних и внутренних пользователей; система функционирует для обеспечения процесса принятия управленческих решений (на всех уровнях) с целью повышения результирующих и качественных показателей деятельности как экономического субъекта целиком, так и его отдельных структурных подразделений.

2. Методика оценки эффективности учетной системы организации

Для анализа эффективности учетной системы организации следует руководствоваться не только количественными, но и качественными параметрами. Авторские подходы к критериям оценки многообразны. Так, по мнению Сальниковой Е.В. [18], можно выделить следующие основные качественные критерии эффективной учетной системы:

1. Соответствие стратегии компании.
2. Методы и способы функционирования учетной системы направлены на достижение цели компании и соответствуют состоянию микро- и макросреды, в том числе отраслевым особенностям.
3. Учетная система удовлетворяет интересы различных групп пользователей информации, однако направлена на развитие организации.
4. Положительная динамика в изменении сроков предоставления и качестве отчетности.
5. Соответствие качества информации требованиям к ней, обеспечение прозрачности.
6. Функционирование системы как единой информационной среды, внутри которой происходит поддержка деятельности по каждому элементу: бухгалтерского, налогового и статистического учета, обеспечена унификация и автоматизация оперативного учета.
7. Ведение бухгалтерского и налогового учета и формирования отчетности происходит в соответствии с требованиями законодательства.

С ней во многом согласны такие авторы как Костюкова Е.В., Склярова Ю.М., Агаркова Л.В. [21], которые отмечают, что эффективность учетной системы экономического субъекта может быть оценена по следующим параметрам:

1. Согласованность целей учетной системы с целями более высокой иерархии.
2. Согласованность целей учетной системы с требованиями бухгалтерского и налогового законодательства.
3. Согласованность системы учета с имеющимся экономическим потенциалом.
4. Экономическая эффективность методов и методик учетной системы.

Большинство авторов отмечают, что так как конечным результатом функционирования учетной системы является информационный продукт, являющийся производственным ресурсом и обладающий определенными качественными свойствами [16, с. 6], то его качество также дает возможность оценить эффективность функционирования учетной системы. Однако полезность учетной системы не может оцениваться только этими характеристиками, так как стоимость их создания может быть выше, чем потенциальные доходы от обладания и использования [1, с. 118]. Такой подход к учету соответствует требованию рациональности, предъявляемому к элементу системы (бухгалтерскому учету), закрепленному в ПБУ «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008).

Таким образом, наряду с качественными характеристиками учетной информации, эффективность учетной системы организации может быть оценена количественно, как и прочие функции управления. Этот подход может отвечать целям и задачам крупных предприятий, холдингов, корпораций, когда можно установить структуру затрат на функционирование учетной системы. Для малых и микропредприятий оценка эффективности функционирования учетной системы в большей степени основывается на оценке основных элементов учетной системы отмеченным выше критериям.

Поэтому, для оценки эффективности учетной системы следует использовать систему показателей, отражающих следующие количественные и качественные категории, предложенные Сальниковой Е.В. [18]:

1. Доход от использования учетной системы.
2. Качественная оценка основных элементов учетной системы, основанная на общесистемных требованиях и частных принципах.
3. Структура затрат на функционирование учетной системы.

Аналогичный подход можно проследить в трудах Кальницкой И.В. [10], которая видит взаимосвязь качественных и количественных показателей оценки учетной системы в виде цикла отраженного на рисунке 2, где ценность учетной информации коррелирует с эффективностью всей системы.

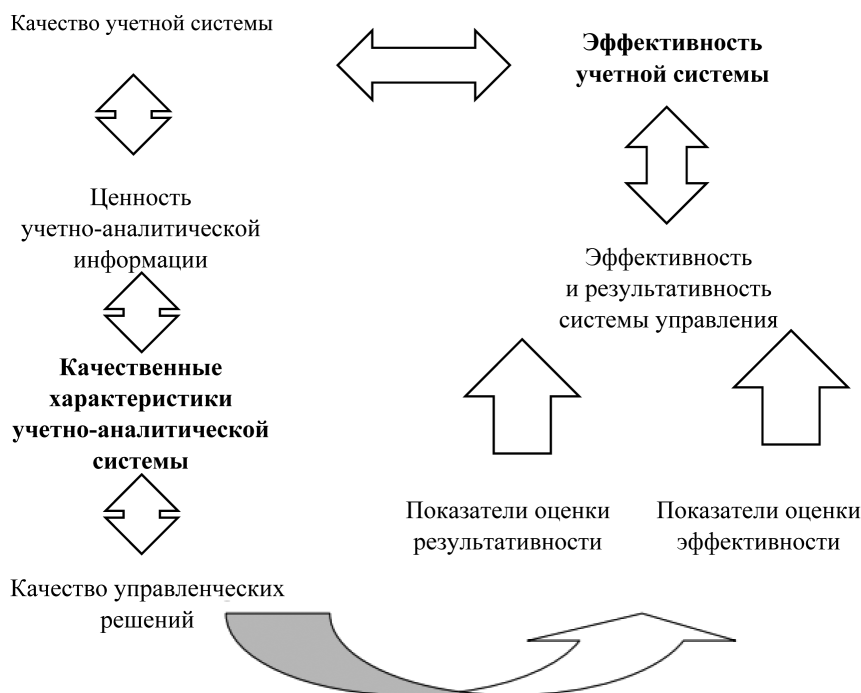


Рисунок 2 – Взаимосвязь качества учетной информации и эффективности учетной системы [9]

Рассмотренная методика оценки учетной системы связывает эффективность совокупности элементов системы и их информационных связей, что соответствует понятию учетной системы как единого целого.

3. Оценка эффективности учетной системы на примере субъекта малого бизнеса

Оценка эффективности учетной системы, как единого целого, может быть проведена как для крупных компаний, так и для субъектов малого бизнеса, для которых не менее важно формирование учетной информации как для внутреннего использования, так и для привлечения инвесторов. Рассмотрим практические аспекты использования предложенной методики (категории «Качественная оценка основных элементов учетной системы») на примере субъекта малого бизнеса, непубличной компании ООО «ВЕКТОР-ИТ» (ИНН 6501290735). Элементы учетной системы ООО «ВЕКТОР-ИТ» представлены на рисунке 3.

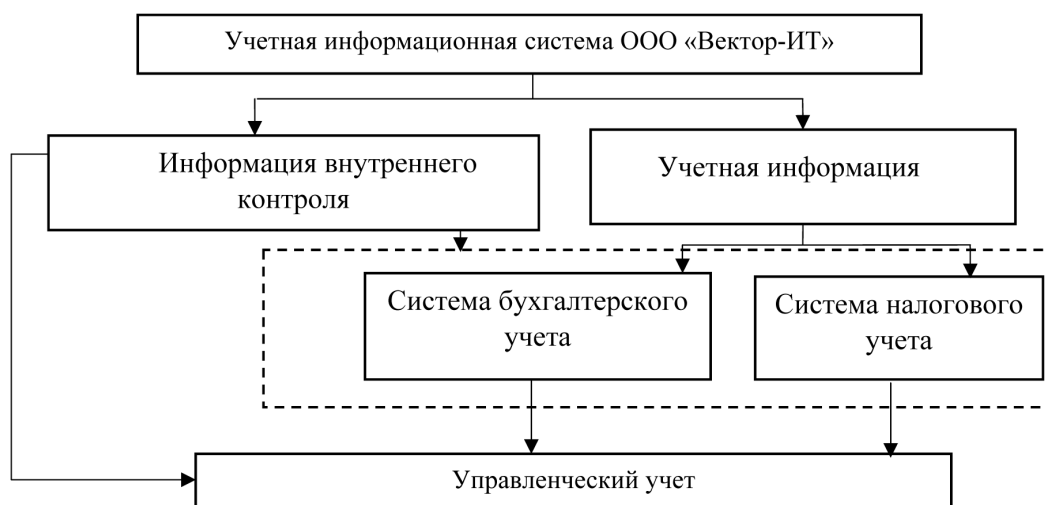


Рисунок 3 – Учетная система внутри информационного поля компании ООО «Вектор-ИТ»

Были изучены основные признаки качества, согласно указанным выше авторским методикам, характеризующие функционирование учетной системы. На основе проведенного анализа составлены оценочные таблицы (таблицы 2–3). Каждый элемент был оценен по 5-балльной шкале, которая показывает соответствие масштабам, отрасли, характеру деятельности Общества и действующим правовым положениям. Все признаки, характеризующие качество и эффективность учетной системы, были разделены на 5 основных групп, объединяющих следующие критерии оценки: соответствие нормативно-правовым требованиям; организационные; информационные; технические; и прочие факторы.

Таблица 2 – Реализация оценочной шкалы для организационных признаков оценки качества элементов учетной системы ООО «Вектор-ИТ»

Группа признаков	Критерии оценки	Оценка	Комментарий
1. Организационные признаки	1.1. Соответствие учетной системы масштабам и отрасли деятельности Общества	5	Соответствует
	1.2. Ответственность, организационная структура, кадровая политика и полномочия сотрудников отвечают профилю Общества. Наличие должностных инструкций отдела бухгалтерии и регламентация деятельности сотрудников	4	Соответствует, но не в полном объеме
	1.3. Используемая форма ведения бухгалтерского учета, особенности отражения хозяйственных операций в его регистрах, порядок составления отчетности отвечают требованиям и способствуют формированию достоверной бухгалтерской отчетности	5	Соответствует
	1.4. Наличие административных взысканий, вызванных организационными причинами, в области бухгалтерского учета (ошибки в отчетности, несвоевременное предоставление отчетности и пр.)	3	Есть, неоднократно

Таблица 3 – Реализация оценочной шкалы для оценки эффективности системы бухгалтерского учета

Критерии оценки	Оценка (средняя по группе)	Комментарий
1. Организационная группа признаков	4	Соответствует
2. Нормативно-правовая группа признаков	3	Формально соответствует, но есть существенные недостатки
3. Информационная группа признаки	4	Соответствует
4. Программно-техническая группа признаки	5	Полностью соответствует, недостатки отсутствуют
5. Группа прочих признаков	3	Соответствует, но выявлены недостатки
Итого	3,8	Формально соответствует, но есть существенные недостатки

Анализ первой группы критериев показал, что положения учетной политики ООО «Вектор-ИТ» соответствуют основным нормативно-правовым актам и профилю компании в целом. В учетной политике подробно указаны все общие положения, методологические аспекты, организационные особенности.

Однако были отмечены недостатки, которые не дают возможности полностью реализовать принципы учетной политики компании и могут негативно повлиять на достоверность конечных показателей бухгалтерской информации. Рост риска недостоверного отражения финансово-хозяйственной операций ООО «Вектор-ИТ» повышается в том числе и из-за отсутствия в учетной политике определения порядка контроля за ними. Качественная оценка соответствия нормативно-правовым требованиям учетной системы ООО «Вектор-ИТ» не соответствует высшей оценке в 5 баллов, была установлена оценка 3 балла, с учетом выявленных недостатков.

В результате оценки организационных факторов было установлено, что система бухгалтерского учета в целом и учетная политика ООО «Вектор-ИТ» соответствует масштабам и характеру деятельности компании и обеспечивают своевременное формирование полной, достоверной бухгалтерской отчетности Общества (таблица 2). Однако выявлены недостатки в виде несвоевременной сдачи отчетности, повлекшие за собой административные взыскания.

При оценке информационных признаков эффективной системы бухгалтерского учета была проведена проверка достоверности начальных и сравнительных показателей бухгалтерской отчетности. Выявлено, что недостатки в порядке формирования показателей отсутствуют, активы и обязательства Общества отражены достоверно, по состоянию на 01 января 2020 г. (5 баллов). Отмечено, что не реализуется возможность информационного обмена передовыми знаниями в области ведения бухгалтерского и налогового учета, что отрицательно влияет на качество аналитической информации (3 баллов).

Анализ программно-технических признаков показал, что используемая система бухгалтерского учета соответствует профилю компании (5 баллов), обеспечивает своевременное и достоверное отражение финансово-хозяйственных операций. Компьютерная техника соответствует необходимому техническому уровню, Общество обеспечено оргтехникой (5 баллов).

Среди прочих признаков эффективности бухгалтерской учетной системы были выделены: профессионализм сотрудников бухгалтерии, кадровая политика Общества и уровень текучести материально ответственных сотрудников отдела. Отмечается высокая загруженность сотрудников отдела бухгалтерии, из-за неформального совмещения должностных обязанностей, в том числе и на время отпусков и больничных, что резко негативно сказывается на качестве учетной информации.

По всем указанным признакам основные элементы учетной системы публичной компании, в среднем, ООО «Вектор-ИТ» соответствует оценке 3,8 балла (таблица 3).

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что средняя оценка эффективности по всем указанным группам признаков соответствует оценке 3,8 балла или 76 %.

Таким образом, можно сделать вывод, что функционирование учетной системы ООО «Вектор-ИТ» является недостаточно эффективным, так как: отсутствуют регламенты, упорядочивающие и формализующие систему; сотрудники отвечают за формирование контролируемой учетной информации, что может вызвать искажение оценки; фактически, система учета и контроля не достаточно тесно соотносится с функциями управления, а сосредоточена на процедурах анализа и контроля самой финансово-хозяйственной деятельности Общества, зафиксированных системой его бухгалтерского учета.

Заключение

Учетная система экономического субъекта является внутривладельческой информационно-аналитической системой, состоящей из различных видов учета, их функций, элементов и системы информационных взаимосвязей. Учетной системе присущи все свойства организационной системы, а конечным результатом процессов внутри системы является учетная информация, необходимая различным группам внешних и внутренних пользователей. Ее функционирование направлено на обеспечение процесса принятия управленческих решений (на всех уровнях) для повышения результирующих и качественных показателей деятельности как экономического субъекта целиком, так и его отдельных структурных подразделений.

Эффективность учетной системы компании может быть оценена как количественно, так и качественно, в результате анализа нескольких групп факторов, основанных на общесистемных требованиях и частных принципах. В результате практического применения методики оценки по критериям Сальниковой Е.В. на примере малого предприятия ООО «ВЕКТОР-ИТ», средняя оценка эффективности учетной системы по всем группам признаков соответствует оценке 3,8 балла или 76 %.

Для повышения эффективности необходимо не только устранить недостатки существующей системы, но и теснее связать ее с системой управления. Для ООО «Вектор-ИТ», как субъекта малого бизнеса, в начале становления финансово-хозяйственной деятельности, система управленческого учета должна быть основана на данных контроля, для обеспечения устойчивости и стабильности деятельности.

Список литературы

1. *Акатьева, М.Д.* Бухгалтерский учет и анализ: учебник / М.Д. Акатьева, В.А. Бирюков. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2018. – 256 с.
2. *Алферов В.Н.* Теоретико-методологические аспекты построения учетно-аналитической системы затрат дорожно-строительных организаций при переходе на МСФО // Экономика и социум [Электронный ресурс]. – URL: <https://creativeconomy.ru/lib/40239> (дата обращения: 27.08.20).
3. *Богатая И.Н.* Исследование современных тенденций развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации // Проблемы учета [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-sovremennyh-tendentsiy-razvitiya-buhgalterskogo-ucheta-i-otchetnosti-v-rossiyskoy-federatsii-1/viewer> (дата обращения: 27.08.20).
4. *Дворецкая Ю.А., Прищеп Н.С.* Исследование и совершенствование системы управления денежными потоками организации // Бизнес. Образование. Право. – 2017. – № 4 (41). – С. 130–135.
5. *Дедова, О.В.* Обеспечение учетной информацией системы управления организацией // Бюллетень науки и практики / О.В. Дедова, А.Э. Мельгуй, Л.В. Ермакова. – 2017. – № 5 (18). – С. 202–210.
6. *Елисеева И.В.* Теоретические принципы организации и функционирования управленческой учетно-аналитической системы на предприятии // Управленческий учет. [Электронный ресурс]. – URL: <https://dis.ru/library/701/30412/> (дата обращения: 28.08.20).
7. *Загородний А.Г.* Консолидация учетно-аналитической информации // Вестник ЛГУ [Электронный ресурс]. – URL: <https://vlp.com.ua/node/8561> (дата обращения: 28.08.20).
8. *Иншаков, О.В.* Закономерности эволюции, способы трансформации и модернизации экономических систем / О.В. Иншаков, Е.Г. Русскова, Г.В. Тимофеев [и др.] [Электронный ресурс]. – URL: [volsu.ru > institutes > ekonomikinformatics > publications](https://volsu.ru/institutes/ekonomichinformatics/publications) (дата обращения: 27.08.20).
9. *Кальницкая И.В.* Интегрированная учетно-аналитическая система для целей управления организацией // Проблемы учета [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/integrirovannaya-uchetno-analiticheskaya-sistema-dlya-tseley-upravleniya-organizatsiey> (дата обращения: 27.08.20).
10. *Керимов В.Э.* Бухгалтерский управленческий учет: учебник. 10-е изд. перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2019. – 400 с.
11. *Кувалдина, Т.Б.* Учетно-аналитическая система экономического субъекта: настоящее и будущее // Учет. Анализ. Аудит / Т.Б. Кувалдина, Д.Р. Лапин. – 2015. – № 5. – С. 16–25.
12. *Кузнецова О.Н.* Совершенствование учетно-аналитического обеспечения на предприятии // Вестник Брянского государственного университета. – 2019. – № 3. – С. 152–158.

13. *Лень В.С.* Статистическая отчетность предприятий: учетно-аналитическое обеспечение // International Journal of Innovative Technologies in Economy. – 2017. – №1 (7). – С. 64–67.
14. *Маслова, И.А.* Теоретико-методические аспекты учетно-аналитической системы формирования себестоимости в промышленности // Управленческий учет / И.А. Маслова, Б.Г. Маслов [Электронный ресурс]. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=13051730> (дата обращения: 27.08.20).
15. *Негашев Е.В.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: Инфра-М. 2016. – 208 с.
16. *Плотников, В.С.* Качественные характеристики информации интегрированной отчетности // Учет. Анализ. Аудит / В.С. Плотников, О.В. Плотникова. – 2018. – Т. 5. – № 1. – С. 6–17.
17. *Попова Л.В.* Исследование учетно-аналитической системы деятельности экономических субъектов в аспекте научного развития теории и методологии учета // Учет. Анализ. Аудит. – 2015. – №3. – С. 27–35.
18. *Сальникова Е.В.* Учетная система предприятия и формирование оценки ее эффективности // Бухгалтерский учет, статистика [Электронный ресурс]. – URL: <https://scholar.google.ru/citations?user=PP6RV74AAAAJ&hl=ru#> (дата обращения: 27.08.20).
19. *Солоненко А.А.* Методология интеграции видов бухгалтерского учета для формирования учетной системы группы взаимосвязанных организаций [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/edinaya-uchetnaya-sistema-gruppy-vzaimosvyazannyh-organizatsiy> (дата обращения: 27.08.20).
20. *Ульянов, И.П.* Детализация учета и цены: монография / И.П. Ульянов, Л.В. Попова [Электронный ресурс]. – URL: <https://spbib.ru/ru/catalog/-/books/11200609-detalizatsiya-ucheta-i-tseny> (дата обращения: 27.08.20).
21. Финансовые и учетно-аналитические аспекты развития современной экономики: проблемы, возможности, решения: монография / под общ. ред. Е.И. Костюковой [Электронный ресурс]. – URL: <https://scholar.google.ru/citations?user=qUL2PhsAAAAJ&hl=ru#> (дата обращения: 27.08.20).
22. *Хахонова Н.Н.* Теоретико-методологическое исследование категории «учетно-аналитическая система» управления коммерческой организации // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 9 (часть 1). – С. 231–234.
23. *Шавачина Е.В.* Понятие и сочетание финансового и управленческого бухгалтерского учета в учетных системах организаций / Шавачина Е.В., Зуева И.А. // Потенциал роста современной экономики: возможности, риски, стратегии: материалы V международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 1088–1092.
24. *Iskandar D.* Analysis Of Factors Affecting The Success Of The Application Of Accounting Information System // International journal of scientific & technology research. – 2015. – №4 (02). – P. 155–162.
25. *Rosa D.* Analysis Effect Quality of Accounting Information Systems to Support Company Performance // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering / D. Rosa, A.P. Purfini. – URL: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1757-899X/662/3/032015>

References

1. *Akatyeva, M.D.* in Accounting and analysis: the textbook / M.D. akatyeva, V.A. Biryukov. 2nd ed., reprint. and add. – М.: Инфра-М, 2018. – 256 p.
2. *Alferov V.N.* Theoretical and methodological aspects of building an accounting and analytical system of costs of road construction organizations in the transition to IFRS // Economy and society [Electronic resource]. – URL: <https://creativeconomy.ru/lib/40239> (accessed: 27.08.20).
3. *Bogataya I.N.* Research of modern trends in the development of accounting and reporting in the Russian Federation [Electronic resource]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-sovremennyh-tendentsiy-razvitiya-buhgalterskogo-ucheta-i-otchetnosti-v-rossiyskoy-federatsii-1/viewer> (accessed: 27.08.20).
4. *Dvoretzkaya Yu.A., Prishchep N.S.* Research and improvement of the organization's cash flow management system // Business. Education. Law. – 2017. – № 4 (41). – Pp. 130–135.
5. *Dedova, O.V.* Providing accounting information for the organization management system // Bulletin of science and practice / O.V. Dedova, A.E. Melguy, L.V. Ermakova. – 2017. – № 5 (18). – Pp. 202–210.
6. *Eliseeva I.V.* Theoretical principles of organization and functioning of the management accounting and analytical system at the enterprise // Management accounting [Electronic resource]. – URL: <https://dis.ru/library/701/30412/> (accessed: 28.08.20)

7. *Zagorodny A.G.* Consolidation of accounting and analytical information // LSU Bulletin [Electronic resource]. – URL: <https://vlp.com.ua/node/8561> (accessed: 28.08.20).
8. *Inshakov, O.V.* Regularities of evolution, methods of transformation and modernization of economic systems / O.V. Inshakov, E.G. Russkova, G.V. Timofeev [et al.] [Electronic resource]. – URL: [volsu.ru publications Of the Institute of Economics and Informatics](https://volsu.ru/publications/Of-the-Institute-of-Economics-and-Informatics) (accessed: 27.08.20).
9. *Kalnitskaya I.V.* Integrated accounting and analytical system for organization management purposes // Problems of accounting [Electronic resource]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/integrirovannaya-uchetno-analiticheskaya-sistema-dlya-tseley-upravleniya-organizatsiy> (accessed: 27.08.20).
10. *Kerimov V.E.* Accounting management accounting: textbook. 10th ed. Rev. and add. – M.: Dashkov and K, 2019. – 400 p.
11. *Kuvaldina T.B.* Accounting and analytical system of an economic entity: present and future // Accounting. Analysis. Audit / T.B. Kuvaldina, D.R. Lapin. – 2015. – No. 5. – P. 16–25.
12. *Kuznetsova O.N.* Improvement of accounting and analytical support at the enterprise // Bulletin of the Bryansk state University. – 2019. – no. 3. – P. 152–158.
13. *Len V.S.* Statistical reporting of enterprises: accounting and analytical support // international journal of innovative technologies in Economics. – 2017. – №1 (7). – Pp. 64–67.
14. *Maslova, I.A.* Theoretical and methodological aspects of accounting and analytical system of cost formation in industry // Managerial accounting / Maslova I.A., Maslov B.G. [Electronic resource]. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=13051730> (accessed: 27.08.20).
15. *Negashev E.V.* Methodology of financial analysis of the activities of commercial organizations. – M.: Infra-M, 2016. – 208 p.
16. *Plotnikov V.S.* Qualitative characteristics of integrated reporting information // Accounting. Analysis. Audit / V.S. Plotnikov, O.V. Plotnikova. – 2018. – Vol. 5. – No. 1. – P. 6–17.
17. *Popova L.V.* Research of accounting and analytical system of activity of economic entities in the aspect of scientific development of theory and methodology of accounting // Accounting. Analysis. Audit. – 2015. – No. 3. – S. 27–35.
18. *Salnikova E.V.* The Accounting system of the enterprise and assessing its effectiveness / Accounting statistics [Electronic resource]. – URL: [Protocol Ntrol?user=PP6RV74AAAAJ&XL=ru#](https://ntrol.ru/?user=PP6RV74AAAAJ&XL=ru#) (accessed: 27.08.20).
19. *Solonenko A.A.* Methodology for the integration of types of accounting for the formation of an accounting system for a group of interconnected organizations [Electronic resource]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/edinaya-uchetnaya-sistema-gruppy-vzaimosvyazannyh-organizatsiy> (accessed: 27.08.20).
20. *Ulyanov, I.P.* Detailed accounting and prices: monograph [Electronic resource]. – URL: <https://spbib.ru/catalog/-/books/11200609-detalizatsiya-ucheta-i-tseny> (accessed: 27.08.20).
21. Financial and accounting-analytical aspects of the development of modern economy: problems, opportunities, solutions: monograph [Electronic resource]. – URL: <https://scholar.google.ru/citations?user=qUL2PhsAAAAJ&hl=ru#> (accessed: 27.08.20).
22. *Khakhonova N.N.* Theoretical and methodological research of the category «accounting and analytical system» of management of a commercial organization // Fundamental research. – 2012. – no. 9 (part 1). – Pp. 231–234.
23. *Shavachina, E.V.* Concept and combination of financial and managerial accounting in accounting systems of organizations / E.V. Shavachina, I.A. Zueva // Growth Potential of the modern economy: opportunities, risks, strategies: materials in the scientific and practical international conference. – 2018. – Pp. 1088–1092.
24. *Iskandar D.* Analysis of factors affecting the success of the accounting information system // International scientific and technical journal of research / D. Iskandar. – 2015. – №4 (02). – Pp. 155–162.
25. *Rosa D.* Analysis Effect Quality of Accounting Information Systems to Support Company Performance // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering / D. Rosa, A.P. Purfini. – URL: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1757-899X/662/3/032015>

«ЗЕЛЕНОЕ» ФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ: СПЕЦИФИКА, ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Гаврилова Элеонора Николаевна,

канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита,

e-mail: gavrilovaelja@mail.ru,

Московский университет имени С.Ю. Витте, г. Москва

В статье исследуются вопросы развития и становления «зеленого» финансирования в России. Отмечается, что в настоящее время «зеленое» финансирование становится неотъемлемым компонентом достижения глобальных и национальных целей устойчивого развития и формирования «зеленой» экономики, определяя новые экологически устойчивые контуры и перспективы развития международной финансовой системы за счет активного роста «зеленого» сегмента мирового финансового рынка и ответственных инвестиций. Анализируются финансовые и экономические инструменты в «сфере» зеленой экономики, специфика становления «зеленых» финансов в стране, а также факторы, препятствующие их развитию. Обращается внимание, что происходит изменение самой парадигмы инвестирования в пользу так называемых преобразующих инвестиций, или инвестиций влияния, которые соответствуют не только определенному уровню экономических ожиданий, но и имеют потенциал социального и экологического воздействия. Вместе с тем в статье делается вывод о необходимости системного, планомерного и скоординированного институционального проектирования многоуровневой системы различных финансовых инструментов, учитывающих особенности различных типов инвесторов, их стимулы к реализации «зеленых» проектов, а также потенциальные эффекты внедрения.

Ключевые слова: «зеленые» финансы, «зеленые» облигации, устойчивое развитие экономики, финансирование экологических проектов, инструменты «зеленого» финансирования

«GREEN» FINANCING IN RUSSIA: SPECIFIC FEATURES, BASIC TOOLS, PROBLEMS OF DEVELOPMENT

Gavrilova E.N.,

candidate of economic sciences, Associate Professor of finance and credit,

e-mail: gavrilovaelja@mail.ru,

Moscow Witte University, Moscow

The article examines the issues of development and formation of “green” financing in Russia. It is noted that currently “green” financing is becoming an integral component of achieving global and national sustainable development goals and forming a “green” economy, defining new environmentally sustainable contours and prospects for the development of the international financial system due to the active growth of the “green” segment of the global financial market and responsible investments. Financial and economic instruments in the “sphere” of the green economy, the specifics of the formation of “green” Finance in the country, as well as factors that hinder their development are analyzed. Attention is drawn to the fact that the investment paradigm itself is changing in favor of so-called transformative investments, or influence investments, which correspond not only to a certain level of economic expectations, but also have the potential for social and environmental impact. At the same time, the article concludes that there is a need for systematic, planned and coordinated institutional design of a multi-level system of various financial instruments, taking into account the characteristics of different types of investors, their incentives to implement “green” projects, as well as the potential effects of implementation.

Keywords: green Finance, green bonds, sustainable economic development, financing of environmental projects, green Finance tools

DOI 10.21777/2587-554X-2020-2-48-54

Введение

Рынок зеленых финансов и, в частности, зеленых облигаций развивают все страны, переходящие к устойчивой экономике. Инструменты этого рынка появились недавно и еще в начале 2010-х годов считались экзотическими даже в передовых странах, но оказались не менее устойчивыми к финансовым потрясениям и более востребованными, чем традиционные бонды. Россия начала строить такую инфраструктуру и изучает опыт других стран.

Восстановление мировой экономики после пандемии во многом будет зеленым. Зеленый восстановительный рост запускают в Японии, Южной Корее, Германии и многих других странах. России далеко до масштабов поддержки «зеленого поворота» в экономике ЕС или Китая, но за счет зеленых облигаций правительство намерено частично финансировать Национальный план восстановления экономики. Уже завершена подготовка методических рекомендаций по зеленому финансированию. Основная задача государства – привлечь частные средства (российские и иностранные) для нацпроекта «Экология». Но развитие рынка зеленых долговых инструментов имеет эффект далеко за пределами обозначенного в нацпроекте 2024 года [7].

Чтобы открыть российский рынок зеленых проектов для иностранных инвесторов, национальный стандарт должен быть максимально близок к международному. Для этого российская система зеленого финансирования должна быть максимально прозрачна, требования к финансовым инструментам понятны иностранным инвесторам, а классификация направлений, относимых к зеленым, совместима с международной.

1. Основные направления и инструменты «зеленого» финансирования

«Зеленое» финансирование представляет собой совокупность источников, форм и методов, используемых для финансирования и кредитования зеленой экономики, энергетики, окружающей среды [1]. В соответствии с экспертной оценкой, которая содержится в Программе ООН по охране окружающей среды, для развития «зеленой» экономики вплоть до 2050 г. требуются ежегодные инвестиции, составляющие 2 % мирового ВВП. Это примерно 1,5 трлн долларов [5].

Однако национальные правительства не могут выступать в качестве основных инвесторов по ряду причин, в том числе и из-за напряженности бюджетов. Поэтому в 2016 г. по предложению участников саммита G20 была создана исследовательская Группа Зеленого Финансирования, которая занимается разработкой рекомендаций по расширению частного капитала в рамках «зеленых» инвестиций.

Современными инструментами финансирования «зеленой» экономики выступают «зеленые» кредиты, «экологический» лизинг, эмиссия «экологических» ценных бумаг [2]. «Зеленые» финансовые операции как предмет деятельности субъектов финансового рынка обеспечивают перелив капитала в проекты «зеленого» финансирования [3].

В России системно внедряют экологические и социальные принципы кредитования такие российский банки, как ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», ГК «Внешэкономбанк», АО «Альфа-Банк». Они кредитуют проекты, которые направлены на уменьшение вредной нагрузки на экологическую систему и внедрение ресурсосберегающих технологий. Примеры подобных проектов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Значимые экологические проекты, профинансированные банками [8]

Наименование банка	Кредитуемые проекты
ПАО «Сбербанк»	Строительство солнечных и ветряных электростанций в Николаевской, Херсонской и Одесской областях суммарной установленной мощностью 96,8 МВт, сумма кредита свыше 7 млрд руб. (Сбербанк-Украина, 2013 г.)
ПАО «ВТБ»	Сотрудничество с Фондом дикой природы (WWF) по сохранению популяций снежного барса, амурского тигра, дальневосточного леопарда, сумма финансирования 5 млн долл. США (2016 г.)
ГК Внешэкономбанк	Строительство Богучанской гидроэлектростанции установленной мощностью 2 997 МВт на р. Ангаре, сумма кредита 28 млрд руб. (2014 г.)
АО «Альфа-банк»	Строительство энергоэффективных домов АО «ЭталонЛенСпецСМУ», кредитные линии на 27 млн долл. США, 83 млн евро и 670 млн руб. (2014–2016 гг.)

С точки зрения логики зарубежных рынков, «зеленый» проект должен соответствовать одному из трех направлений – предотвращение изменения климата (снижение углеродных выбросов), сохранение природных ресурсов и биоразнообразия, снижение уровня загрязнения [6].

Внедрение финансовых инструментов поможет государству достичь поставленной цели, по крайней мере, по разумной стоимости совокупных затрат. Различают экономические и нормативные инструменты. Экономические инструменты финансирования «зеленой» экономики часто обеспечивают большую силу в принятии решений или гибкость для участников, в отличие от нормативных инструментов. Например, с помощью регулирующих инструментов, таких как технологические стандарты, выбор принадлежит регулятору. В этом случае регулятор сообщает компании, насколько ей позволено выбрасывать загрязняющие вещества, и технологии, которые будут использоваться для достижения этих ограничений. Следствием этого действия является то, что загрязнитель ограничен в гибкости принятия решений и, таким образом, регулятор вынуждает загрязняющие компании принимать в равных долях бремя контроля за загрязнением независимо от стоимости этих мер по контролю.

Напротив, экономические инструменты создают стимулы для уменьшения загрязнения, но они не определяют конкретные технологии для уменьшения загрязнения. Этот выбор предоставляется загрязнителю. Однако важно понимать, что в случаях, когда затраты на сокращение загрязнения одинаковы для всех загрязнителей, регулирующие инструменты могут быть лучшим выбором политики [4].

Правительствам при реализации мер по переходу к зеленой экономике потребуются гораздо больше, чем просто выбор инструментов из перечня мер политики зеленой экономики. Это потребует от них установления четких целей и задач, синергизма и компромиссов между различными вариантами векторов развития для достижения своих целей, эффективного планирования и осуществления приоритетных действий, а также отслеживания прогресса и анализа своих стратегий с течением времени посредством постоянного адаптивного процесса управления.

2. Специфика продвижения «зеленых» финансов в России и роль государства в их развитии

Несмотря на созревшую необходимость по активизации «зеленых» финансов, в России имеется своя специфика – наблюдается отсутствие четких критериев перехода из применяемой ныне в России модели экономического развития к модели «зеленой» экономики, обеспечения экономики зелеными финансами. Законодательные изменения в отношении наилучших доступных технологий являются лишь частью устойчивой и естественной экономики, поэтому необходимо развитие методологических основ развития «зеленых» финансов. Опыт размещения первого в России выпуска «зеленых» облигаций показал наличие четкой аналитики, деятельности рейтинговых агентств в этом направлении, однако, у них отсутствуют компетенции в области оценки климатических и экологических эффектов. Наблюдается и обратная зависимость: те, кто может посчитать экологические и климатические эффекты, не имеют навыков оценки финансовых рисков.

Роль государства в развитии «зеленого» финансирования чрезвычайно важна. Общенациональный план развития экономики включает меры по поддержке инвестиций, в частности механизм «зеленых» облигаций [11].

ВЭБ РФ – российская государственная корпорация развития, государственный инвестиционный банк, финансирующий проекты развития экономики в России. В настоящее время ВЭБ завершил разработку совместно с государством, экологическими экспертами, банками и участниками рынка методологических рекомендаций по «зеленому» финансированию, задающих вектор развития этого очень важного для страны направления. Развитие этого рынка необходимо для скорейшего преодоления последствий кризиса. Основная цель создания рекомендаций – помочь бизнесу привлечь финансирование в экологичные производства.

Первая версия методических рекомендаций уже готова, в течение лета 2020 года она будет согласована с участниками рынка и профильными министерствами, после чего получит официальный

статус. Важно отметить, рекомендации не носят запретительный характер и не предполагают каких-то санкций за невыполнение [7].

Если какой-либо проект будет признан «зеленым» – под него можно будет выпустить «зеленые» долговые бумаги или получить «зеленый» кредит. Такие ценные бумаги очень высоко ценятся на мировых рынках, инвесторы готовы удовлетвориться чуть меньшей доходностью, если понимают, что реализация проекта улучшит или хотя бы не ухудшит экологическую ситуацию. В будущем в России эмитенты «зеленых» финансовых инструментов могут получить ряд мер поддержки со стороны государства.

ВЭБ РФ со своей стороны также планирует принять участие в финансировании «зеленых» проектов. Особое внимание государственная корпорация уделяет развитию таких секторов, как «зеленый» транспорт, утилизация мусора, экологическая трансформация крупной промышленности и энергоэффективная модернизация городов. Согласно разработанной схеме ВЭБ РФ будет играть роль архитектора системы: она будет поддерживать и совершенствовать «методологическую оснастку» всей системы, а также «аттестовывать» международно признанных верификаторов, рейтинговые агентства и других участников рынка для то, чтобы они оценивали, «зеленые» ли конкретные выпуски/кредиты или нет. В ВЭБ будет создан собственный Центр компетенций, который будет следить, чтобы «зелеными» могли стать только действительно достойные проекты.

3. Проблемы развития «зеленого» финансирования и мероприятия по их решению

Участие в «зеленом» финансирование обеспечивает решение ряда задач, стоящих перед инвесторами и финансовыми институтами, а именно:

- увеличение репутационного капитала в результате все большего формирования общественного мнения в пользу экологически устойчивого развития;
- уменьшение подверженности рискам, которые связаны с окружающей средой;
- повышение конкурентоспособности в результате приобретения опыта по финансированию «зеленых» отраслей;
- наращивание прибыльности финансовых операций при использовании «зеленых» финансовых инструментов [10].

Однако необходимо заметить, что при имеющихся стимулах также существует ряд ограничений для расширения масштабов «зеленого» финансирования. Факторы, сдерживающие «зеленый» экономический рост, можно подразделить на факторы внешней и внутренней среды инвестирования.

В первую группу факторов необходимо отнести:

1. Несовершенство рынка в области экологии.
2. Высокий уровень консервативности характера экономического развития, обусловленный инерционностью его институциональной и технологической базы. Данный фактор находит свое проявление в неспособности мировой экономики адаптировать производственные процессы к условиям снижения спроса с такой же скоростью, с которой она адаптирует эти процессы к условиям роста спроса. Таким образом, падение спроса и доходов не обеспечивает адекватное снижение объема выбросов, что может являться основанием для скептицизма в отношении «зеленой» экономики.

3. Трудности корректного измерения «зеленого» роста. Фактором внутренней среды инвестирования выступает сам финансовый сектор, который отдает предпочтение инвестициям не в более новые, малые и «зеленые» компании, а в существующие технологии и традиционные компании. Основные причины, составляющие данный фактор, отражены на рисунке 1.

Важную роль в «зеленом» финансировании могут играть венчурный и частный акционерный капиталы. Однако подобные инвестиции зачастую находят поддержку на поздних этапах, когда риск незначителен и срок окупаемости инвестиций короче, в то время как для большинства проектов, скажем, в области «зеленой» энергетики, необходима большая поддержка на начальных стадиях. Мероприятия, необходимые для развития «зеленого» финансирования представлены нами в таблице 2.

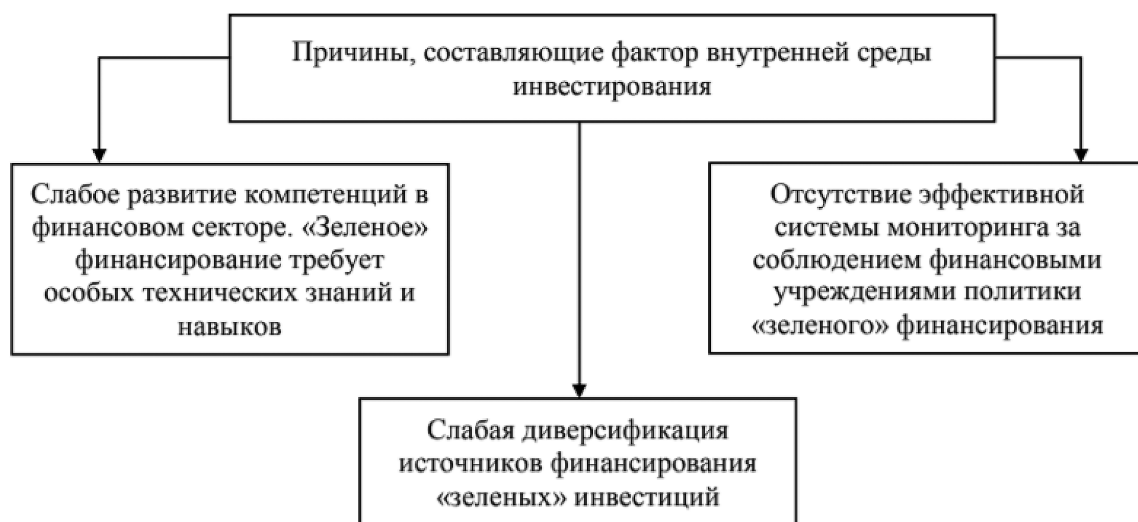


Рисунок 1 – Причины, составляющие фактор внутренней среды инвестирования [9]

Таблица 2 – Мероприятия, необходимые для развития «зеленого» финансирования [8]

Основные мероприятия	Объекты реформирования
1. Развитие и поддержка специализированных институциональных инвесторов	«Зеленые» банки развития, фонды
2. Меры монетарной и фискальной политики в области «зеленых» финансов	Льготные «зеленые» кредиты; облигации; механизмы IPO
3. Развитие и укрепление «зеленой» финансовой инфраструктуры	Развитие низкоуглеродной экономики, система рейтингования, «зеленые» фондовые индексы, глобальная сеть институтов
4. Развитие «зеленой» правовой инфраструктуры	Страхование, ответственность кредиторов, обязательное требование о раскрытии экологической информации

Подводя итог, необходимо отметить, что проблемы «зеленого» финансирования представляют собой значимую составляющую международного сотрудничества. Очевидно, что пока процесс находится на начальных стадиях своего развития, поскольку, как было сказано выше, существуют факторы, сдерживающие «зеленый» экономический рост. Однако в долгосрочной перспективе необходимость сопряжения вопросов финансирования и целей устойчивого развития признается все большим числом государственных и негосударственных факторов мировой экономики, а «зеленое» финансирование рассматривается как финансирование будущего.

Заключение

Резюмируя все вышесказанное, можно сказать, что «зеленое» финансирование предполагает под собой предоставление на проект денежных средств при условии улучшения окружающей среды, смягчения последствий изменения климата и более эффективного использования ресурсов.

Для спасения экологии нужны средства, и крайне желательно, чтобы стоимость их привлечения не была высокой. Чтобы инвесторы видели смысл в выделении таких средств, необходимо продемонстрировать им выгоду от вложений. Выгоды эти не обязаны быть только денежными. Основные надежды сейчас возлагают на институциональных инвесторов, которые смогли бы улучшить имидж благодаря «зеленым» инвестициям. Институциональные инвесторы, банки и фонды при этом ожидают привлечь средства массовых инвесторов, которые раньше не вкладывались.

«Зеленое» финансирование создает новый сегмент рынка для рейтинговых агентств, которые смогут обследовать компании и продавать им экологические рейтинги аналогично развивающемуся рынку рейтингования корпоративного управления, включающего различные этические и социальные показатели.

Список литературы

1. Андреева, Л.Ю. Институты и инструменты «зеленого» финансирования: риски и возможности устойчивого развития Российской Федерации / Л.Ю. Андреева, Н.Г. Вовченко, Т.В. Епифанова, А.А. Полуботко // Лесотехнический журнал. – 2017. – № 2. – С. 205–214.
2. Архипова В.В. «Зеленые финансы» как средство для решения глобальных проблем // Экономический журнал ВШЭ. – 2017. – № 2. – С. 312–332.
3. Березина Е. Банк России занялся развитием «зеленых» финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2019/10/23/bank-rossii-zaniatsia-razvitiem-zelenyh-finansov.html> (дата обращения: 09.07.2020).
4. Дворецкая А.Е. Зеленое финансирование как современный тренд глобальной экономики // Вестник академии. – 2017. – № 2. – С. 60–65.
5. Мирошниченко О.С., Мостовая Н.А. «Зеленый» кредит как инструмент «зеленого» финансирования // Финансы: теория и практика. – 2019. – 23(2). – С. 31–43.
6. Раков Н.Д. Механизмы поддержки финансирования «зеленых» проектов: опыт стран // Актуальные проблемы экономики и права. – 2017. – № 2. – С. 67–82.
7. Сборов А. Нюансы зеленых финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4380871>– (дата обращения: 09.07.2020).
8. Назаретян К.А., Климовских Н.В. На пути к «зеленой» экономике и «зеленому» финансированию: опыт ведущих зарубежных стран, меры для развития зеленого финансирования // «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки». – 2018. – №10(26) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Alley-science.ru (дата обращения: 09.07.2020).
9. Шершнева, Е.Г. «Зеленое» финансирование – драйвер экологических преобразований / Е.Г. Шершнева, Е.С. Кондрюкова, Н.А. Сайфутдинов // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова. – 2017. – № 3. – С. 96–101.
10. Яковлев, И.А. Финансирование «зеленого» экономического роста: концепции, проблемы, подходы / И.А. Яковлев, Л.С. Кабир, И.Д. Раков // Финансовый журнал. – 2017. – № 3. – С. 9–21.
11. Spector J. The Rise of Green Bonds, Explained / CityLab. August 11, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.citylab.com/weather/2015/08/the-rise-of-green-bonds-explained/400940/> (дата обращения: 09.07.2020).

References

1. Andreeva L.Yu. Institutions and tools of “green” financing: risks and opportunities of sustainable development of the Russian Federation / L.Yu. Andreeva, N.G. Vovchenko, T.V. Epifanova, A.A. Polubotko // Lesotechnicheskiy Zhurnal. – 2017. – no. 2. – Pp. 205–214.
2. Arkhipova V.V. “Green Finance” as a tool for solving global problems // HSE economic journal. – 2017. – no. 2. – Pp. 312–332.
3. Berezina E. Bank of Russia engaged in the development of “green” Finance [Electronic resource]. – Mode of access: <https://rg.ru/2019/10/23/bank-rossii-zaniatsia-razvitiem-zelenyh-finansov.html> (date accessed: 09.07.2020).
4. Dvoretzkaya A.E. Green Finance as a modern trend in the global economy // Bulletin of the Academy. – 2017. – no. 2. – P. 60–65.
5. Miroshnichenko O.S., Mostovaya N.A. “Green” credit as a tool of “green” financing // Finance: theory and practice. – 2019. – 23(2). – Pp. 31–43.
6. Rakov N.D. Mechanisms for supporting the financing of “green” projects: the experience of countries // Actual problems of Economics and law. – 2017. – no. 2. – P. 67–82.
7. Sborov A. Nuances of green Finance [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.kommersant.ru/doc/4380871>– (accessed: 09.07.2020).
8. Nazaretyan K.A., Klimovskikh N.V. On the way to a “green” economy and “green” Finance: experience of leading foreign countries, measures for the development of green Finance // “Scientific and practical electronic journal Alley of Science”. – 2018. – №10(26) [Electronic resource]. – Mode of access: Alley-science.ru (date accessed: 09.07.2020).

9. *Shershneva, E.G.* “Green” financing-driver of ecological transformations / E.G. Shershneva, E.S. Kondryukova, N.A. Saifutdinov // Bulletin of the North Ossetian state University named after K.L. Khetagurov. – 2017. – no. 3. – Pp. 96–101.
10. *Yakovlev, I.A.* Financing of “green” economic growth: concepts, problems, approaches / I.A. Yakovlev, L.S. Kabir, I.D. Rakov // Financial journal. – 2017. – no. 3. – Pp. 9–21.
11. *Spector J.* The Rise of Green Bonds, Explained / CityLab. August 11, 2015 [Electronic resource]. – Режим доступа: <http://www.citylab.com/weather/2015/08/the-rise-of-green-bonds-explained/400940/> (date accessed: 09.07.2020).

КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ РЕНТЫ

Разовский Юрий Викторович,

*д-р экон. наук, профессор кафедры теории и организации управления,
e-mail: renta11@yandex.ru,*

Гжельский государственный университет, Турыгино, Московская область,

Савельева Екатерина Юрьевна,

*канд. экон. наук, зам. зав. кафедрой рекламы и человеческих ресурсов,
e-mail: egorenkova@miiv.ru,*

Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва

Впервые разработана геоэкономическая концепция формирования и минимизации объемов отходов в арктических и других зонах высокого риска природопользования на основе регулирования экологической ренты. Она имеет не только региональное, но и федеральное и международное значение. На основе изучения опыта переработки отходов предприятиями Онежского, Устьянского и других районов Архангельской области сформулированы рекомендации по производству востребованной продукции из отходов лесопромышленного комплекса. Модель оптимизации отходов горного производства рассматривается в рамках оптимального сокращения объема отвалов пустых пород. Она основывается на лазерном мониторинге состояния массива горных пород, оптимизации угла наклона и крепления откосов бортов карьеров при разработке месторождения алмазов им. Ломоносова М.В. Теоретическая значимость концепции, и ее новизна, определяется впервые разработанной классификацией экологической ренты по общему критерию классификации ренты Разовского Ю.В. – источнику формирования. Методология ее оценки впервые системно сочетает нормативный метод, анализ, метод сравнения и экономико-математическое моделирование. Практическая значимость определяется возможностью формирования региональной стратегии минимизации отходов и ущерба окружающей среде. Стратегия основана на ноосферном научном мировоззрении, рентном подходе, классификации, методологии оценки экологической ренты. Управление рентой, социально-экономическими и экологическими процессами предлагается осуществлять, используя опыт Постоянного фонда штата Аляска, США и Пенсионного фонда Норвегии.

Ключевые слова: отходы, стратегическое управление, геоэкономика, концепция, Арктика, экологическая рента, классификация, методология оценки, риск, малоотходные технологии

THE CONCEPT OF FORMATION OF ECOLOGICAL RENT

Razowski Y.V.,

*doctor of economic sciences, professor of the department of management theory and organization,
e-mail: renta11@yandex.ru,*

*Federal State Budget Educational Institution of Higher Education «Gzhel State University»,
Turygino, Moscow region,*

Ekaterina S.Yu.,

*candidate of economic sciences, deputy head of the department of advertising and human resources,
e-mail: egorenkova@miiv.ru,*

Witte Moscow University, Moscow

For the first time, a geo-economic concept of waste generation and minimization in the Arctic and other high-risk areas of nature management has been developed based on the regulation of environmental rent. It has not only regional, but also Federal and international significance. Based on the study of the experience of waste processing by enterprises of Onega, Ustyansky and other districts of the Arkhangelsk region, recommendations are formulated for the production of popular products from the waste of the timber industry. The model of optimization of

mining waste is considered as part of the optimal reduction of the volume of waste dumps. It is based on a laser monitoring of the rock mass, optimization of the angle of and fixing the slope in the development of diamond deposits them after Lomonosov M. V. the Theoretical significance of the concept and its novelty, is determined for the first time developed a classification of ecological rent as a General criterion of classification of rent Resovskogo Y. V. – the source of formation. The methodology of its assessment for the first time systematically combines the normative method, analysis, comparison method and economic and mathematical modeling. The practical significance is determined by the possibility of forming a regional strategy for minimizing waste and environmental damage. The strategy is based on the noospheric scientific worldview, rent approach, classification, and methodology for assessing environmental rents. It is proposed to manage rents, socio-economic and environmental processes using the experience of the Permanent Fund of the state of Alaska, the United States and the Pension Fund of Norway.

Keywords: waste, strategic management, geo-Economics, concept, Arctic, environmental rent, classification, assessment methodology, risk, low-waste technologies

DOI 10.21777/2587-554X-2020-2-55-63

Введение

Актуальность исследования. Архангельская область подвержена загрязнению от деятельности предприятий лесозаготовительной, лесоперерабатывающей, горнодобывающей, целлюлозно-бумажной, других отраслей промышленности, а также военно-космическим, военно-промышленным комплексом, воинскими частями, бытовыми и строительными отходами. В области перерабатывается около 4 % отходов. Оставшиеся – складываются на временных и постоянных полигонах. В региональном реестре обозначено 390 объектов, но только 12 % из них имеют разрешительные документы. Размещение отходов на несанкционированных свалках представляет большую опасность за счет фильтрации дождевых и талых вод через навалы отходов. Количество легальных и несанкционированных свалок ежегодно увеличивается. Из-за невысокой плотности населения и неразвитой транспортной инфраструктуры не осуществляется вывоз отходов на крупные полигоны. В этой связи, *разработка концепции формирования и размещения отходов в арктических и других зонах Архангельской области на основе регулирования экологической ренты весьма актуальна и имеет не только региональное, но и федеральное значение.* Особую значимость реализация этой концепции имеет в прибрежных и арктических зонах области с малой плотностью населения и отсутствием развитой инфраструктуры. Весьма актуальным является исследование проблемы добычи алмазов на месторождении им Ломоносова М.В., где горными работами и отходами промышленности нарушаются большие площади природного ландшафта.

Фундаментальная научная задача, на решение которой направлено исследование – разработка концептуальных теоретических положений, классификации и методологии оценки экологической ренты, как основы геоэкономической системы оптимизации потоков отходов, рационального и безопасного использования природных ресурсов в арктических и других районах высокого уровня риска.

Анализ современного состояния исследований в данной области. Проблематика эколого-ориентированного и экономически эффективного управления отходами производств и потребления в интересах устойчивого развития является объектом пристального внимания научного сообщества, которой посвящено значительное число научных публикаций. Анализ источников информации в этой области показывает, что решения задач по управлению отходами находятся в сфере управления экологической безопасностью, рациональным природопользованием, ресурсосбережением, технологическим развитием, рисками, инвестиционными процессами [1, 2, 3].

Изучению вопросов в области управления экологической безопасностью, экологии и экономики природопользования, теории рисков посвящены работы отечественных и зарубежных ученых, таких как: Я.Д. Вишняков, Н.Н. Радаев, К.А. Кирсанов, А.Л. Новоселов, Н.В. Чепурных, С.Н. Бобылев, А.А. Голуб, Е.Б. Струкова, Э.В. Гирусов, В.И. Данилов-Данильян, С.П. Киселева, О.Е. Медведева, Г.А. Моткин, Е.В. Рюмина, Н.П. Тихомиров, А.С. Тулупов, А.В. Шевчук, К.А. Олейник, В.М. Заха-

ров, А.С. Мартынов, А.А. Первозванский, В.А. Москвин, Ю.В. Трифонов, М.В. Грачев, В.Д. Шапиро, Ф.Х. Найт, Ч. Доу И. Фишер, Г. Маркович, Дж. Данциг, Л. Джонсон, Д. Стейн, Дж. Вильяме, М. Нэш, М. Бромвич, М. Гордон, Л. Сэвидж, Р. Льюис, Г. Райфф, Е. Альтман и др.

Проблемы ресурсосбережения и обращения с отходами производства и потребления нашли отражение в работах ведущих отечественных и зарубежных ученых: J. Johnson, V. Bauer, Jonathan M. Harris, Zhang S., Shi Q., Cheng M, А.А. Волкловинского, А.А. Голуба, А.А. Гусева, А.В. Анисимова, А.В. Голубева, А.И. Попова, А.Л. Новоселова, А.Н. Косарикова, А.С. Тулупова, А.Ш. Ходжаева, Б. Къяера, Б.Н. Порфирьева, В.Г. Раскина, В.Д. Федорова, В.М. Соколовой, В.Н. Винниченко, Г.А. Моткина, Г.Н. Гарина, Д. Медоуза, Д.Ю. Савон, Е.В. Рюминой, Е.Г. Анимицы, И.Л. Воротникова, И.П. Глазыриной, И.Ю. Новоселовой, К. Фишера, К.В. Папенова, К.В. Гофмана, К.К. Рихтера, Л.А. Белашова, Л.Г. Мельника, М.Я. Лемешева, Н.В. Пахомовой, Н.В. Чепурных, Н.Н. Лукьянчикова, Н.П. Тихомирова, Н.Ф. Реймерса, О.Е. Медведевой, П.В. Касьянова, Р. Нормента, С.А. Андрющенко, С.Н. Бобылева, С.П. Киселевой Я.Д. Вишнякова и др. [7, 8, 9, 10, 12].

Вместе с тем, несмотря на значительное количество публикаций по проблемам, связанным с эколого-ориентированным развитием, обращением с отходами, в них недостаточно учтены современные тенденции, связанные с модернизацией и криминализацией системы обращения с отходами производства и потребления в регионах и крупных городах РФ. Не учтены факторы ослабления контроля и монополизации в системе управления отходами в городах Российской Федерации, преобладание частных компаний в системе обращения с отходами. Не учитываются, в полной мере, эколого-экономические и социальные региональные особенности и последствия загрязнения отходами природной среды.

Развивающаяся экономика замкнутого цикла требует преобразования промышленности, коммунального и сельского хозяйства. Целесообразным является капитализация ассимиляционных услуг экосистем. По мнению Сухиной Е.Н. (Украина) формирование научно обоснованных экономических отношений в сфере рационального природопользования может быть основано на внедрении экологического акциза (рентного платежа), который бы изымал часть экологической ренты.

В современной экономической литературе не представлен четкий экономический механизм изъятия экологической ренты, методология её оценки, хотя вопросы теории экологической ренты рассматривались в работах С.Н. Бобылева, В.Н. Бороноса и Н.В. Костеля, Е.В. Рюминой, Е.Н. Сухиной [4, 5], А.Ш. Ходжаева, Ю.В. Яковца и др. Разовским Ю.В. создана классификация природной ренты, составляющей которой является экологическая рента [11]. Кратена К. совершенствует классическую эколого-экономическую балансовую модель Леонтьева-Форда (input-output model)).

Нет оснований выделять мировых лидеров фундаментальных исследований в этой области, поскольку методология оценки экологической ренты не разработана.

Сухиной Е.Н. предлагается классифицировать ассимиляционные услуги экосистем с позиций их капитализации. Такая классификация имеет связь с Общей международной классификацией экосистемных услуг «The Common International Classification of Ecosystem Services (CICES)»¹. Она разрабатывается в Европейском экологическом агентстве для того, чтобы устанавливать научно обоснованные размеры платы за использование экосистем. Разработана версия 5.1 CICES, и соответствующая Инструкция, в которой отмечена Сухина Е.Н. и другие ученые, участвовавшие в исследованиях.

Стратегический анализ

Цель исследования: формирование геоэкономической концепции региональной стратегии формирования, утилизации, размещения отходов в арктических и других районах высокого риска на основе регулирования экологической ренты.

Отходы промышленности по своим масштабам, размерам ущерба окружающей среде, величине экологической ренты, схемам размещения, классам опасности и используемым системам утилизации, существенно отличаются от твердых коммунальных отходов. Эти вопросы целесообразно рассматри-

¹ Common International Classification of Ecosystem Services (CICES). V5.1. – Режим доступа: <https://cices.eu/resources/> (дата обращения: 15.08.20).

вать отдельно. Особенно специфичным является управление отвалами пустых пород рудников. Однако в этих различных по объему, физической природе и химическому составу отходах, есть общий геоэкономический источник – экологическая рента.

Геополитика как основа формирования отходов и геоэкономика извлечения сверхприбыли

В процессе проведенных исследований на основе стратегического анализа геоэкономической системы, как части геополитической доктрины удушения РФ методом «анаконды», были определены звенья цепи формирования экологической ренты и других видов сверхприбыли. Она извлекается с целью разрушения и загрязнения природной среды привычного образа жизни народов РФ и его депопуляции в форме аномальных проявлений эпидемии смертности от неуверенности в будущем, онкологических, сердечно-сосудистых и других заболеваний. Это позволяет снизить численность населения до 40–50 млн чел., завладеть природными ресурсами по низкой стоимости с помощью принципов «свободного» рынка, открытости границ для вывоза сырья, двойных стандартов демократии и приоритета международного права, информационных, гибридных войн и цветных революций.

Механизмом реализации геополитики сдерживания и ограничений является геоэкономическая модель формирования и несправедливого распределения природной ренты (горной, лесной, экологической и др. видов по классификации Ю.В. Разовского). С помощью экономических агентов влияния она распределяется в пользу транснациональных компаний, западных государств и организованных бизнес групп. В этой глобальной рентной модели отходы и мусор являются завершающим элементом формирования, извлечения и присваивания экологической ренты как сверхприбыли. Меняется ландшафт территории и привычный образ жизни населения, существенно уменьшаются финансовые возможности страны и областей. Сверхприбыли переводятся в зарубежные финансовые активы, недвижимость, роскошь, а экологические, демографические и другие проблемы остаются в России. В результате, обладая неисчерпаемым природным капиталом, по индексу человеческого развития ООН, включающего ВВП на душу населения, среднюю ожидаемую продолжительность жизни и среднее время образования гражданина, РФ находится только на 50 месте.

Экологическая рента как часть потока сверхприбылей

Для иллюстрации выше сформулированных положений рассмотрим цепочку формирования сверхприбыли на этапе жизненного цикла твердых коммунальных отходов. Крупные нефтегазовые интегрированные компании используют природные ресурсы недр, добывают углеводороды, извлекая горную, нефтегазовую ренту (по классификации Ю.В. Разовского). Они перерабатываются на нефтехимических предприятиях, производящих основу для упаковочных материалов. Производством упаковки занимаются транснациональные компании, которые используют продукцию нефтехимических предприятий. Полиэтиленовые пакеты и другие виды упаковки массово производятся с относительно низкой себестоимостью. Их конкурентные потребительские свойства, реклама и высокий спрос, позволяют, двигаясь по цепочке от производителя товаров до розничного магазина, продаваться вместе с товаром с высокой добавленной стоимостью. В результате в сетях оптовой и розничной торговли формируется значительная торговая рента (по классификации Ю.В. Разовского).

Попадая в бытовые отходы, упаковка продолжает формировать сверхприбыль за счет платы за вывоз мусора и его размещение. Использование земельных участков формирует земельную абсолютную пространственную (зависит от площади участка) и дифференциальную земельную ренту (зависит от места расположения участка). Низкая себестоимость складирования мусора (отсутствие защитных, очистных сооружений, сортировочных и перерабатывающих комплексов) – экологическую ренту. Высокий спрос на размещение отходов и значительная экологическая сверхприбыль, в соответствии теорией анархии – управляемого хаоса, позволяет формировать системную легальную, теневую, коррупционную и криминальную «мусорную» экономику. Она загрязняет природную среду, уничтожает ландшафт и привычный образ жизни населения, формируя экологическую и криминальную ренту.

Дополнительное формирование сверхприбыли может происходить за счет добычи песка, глины, щебня и других общераспространённых полезных ископаемых местного и регионального значения и последующего размещения отходов в отработанных карьерах. В дальнейшем, после их заполнения отходами, засыпкой грунтом и частичной дегазации свалочных газов, после косметической псевдо рекультивации, возможно, осуществление строительства жилых и производственных зданий на близ лежащих территориях и их продажа.

Таким образом, за счет различных видов ренты формируется поток доходов, частично используемый в интересах областных, муниципальных организаций (отчисления в соответствующие бюджеты), контролирующих органов (штрафы). Часть сверхприбыли используется теневыми структурами (взятки), криминальными ОПГ (коррупция) для формирования денежных потоков, их легализации и вывоза средств за границу, в соответствии геоэкономической моделью изъятия сверхприбыли из экономики РФ в пользу транснациональных компаний и западных государств. Поток отходов формирует концентрированные источники техногенных аварий, очагов заражения воды, почвы и воздуха. Они создают основу для депопуляции населения до целевого уровня реализуемой геополитической доктрины Западных стран.

Региональная стратегия управления экологической рентой и потоками отходов

На основе классификации природной ренты, по общему критерию – источнику формирования, классифицируется экологическая рента, представленная в таблице 1. Она разделяется на основные подвиды: промышленная, сельскохозяйственная, коммунальная и разновидности: твердая, жидкая и газообразная. Классификация экологической ренты позволяет выявлять и дифференцировать сверхприбыль, создает научную основу системы регулирования рентных отношений.

Таблица 1 – Классификация экологической ренты по критерию источника формирования

Тип	Класс	Вид	Подвид	Разновидность
Экономическая	Экологическая	Производственная	Горно-обогатительная Горно-металлургическая Нефтегазовая Угольная Нефтехимическая	Породоотвальная Хвостобогагательная Трубногогазовая Нефтерозливная Попутногогазовая Тереконная Водошахтная Химическая
		Сельскохозяйственная	Животноводческая Машинотракторная Растениеводческая	Навозно-газовая Нефтепродуктовая Химикатная
		Коммунальная	Домохозяйственная Общепитная Офисная	Бумажная Стекланная Алюминиевая Пластиковая Крупногабаритная Лампочко-батарейковая Канализационная
		Строительная	Гражданско-строительная	Стройматериальная Реновационная
			Промышленно-строительная	Реконструктивная Новостроительная
			Спец. строительная	Руинная
		Лесопромышленная	Лесозаготовительная Лесоперерабатывающая	Веточно-хвойная Кора-опилковая
		Транспортная	Грузовая Пассажирская	Нефтехимическая Мусорная
		Энергетическая	Угле-энергетическая Ядерно-энергетическая Мазуто-энергетическая	Шлаковая Радиоактивная Газодымовая
		Военная	Армейская Авиационная Флотская	Военно-техническая Топливная Водо-загрязняющая

Разработано Горенковой Е.Ю. методом наблюдения в развитии классификации ренты Разовского Ю.В.

Экологическая рента – это дополнительный дифференциальный доход, возникающий вследствие экономии затрат на обеспечение хозяйствования по действующим нормативам. Она делится на твердо, жидко и газообразно отходную.

Методология оценки экологической ренты основана на выявление разницы затрат производства продукции, включая утилизацию, захоронение отходов при соблюдении экологических нормативов и фактических затрат предприятия и достигнутом уровнем соблюдения норм, правил природопользования. Оценённая разница затрат формируется сверхприбылью предприятия, часть которой, экологическая дифференциальная рента, нормативной прибылью, учитывающей факторы риска. Методология оценки нормативной прибыли на основе учета нормы капитализации финансового капитала и факторов риска изложена в работах Горенковой Е.Ю., Разовского Ю.В. [4, 5, 6] и др. Экологическая дифференциальная рента определяется как остаток сверхприбыли после вычета всех других видов ренты – инновационной, конъюнктурной (следствие высоких цен на продукцию), масштаба производства, высокого качества сырья.

Классификация и методология оценки экологической сверхприбыли позволят сформировать основу для разработки принципов региональной экономической политики, стратегии управления экологической рентой, выявить влияние показателей загрязнения окружающей среды отходами производства на его экономическую эффективность, сформулировать принципы безотходного производства, безотходного домохозяйства, предложить оптимальную схему сбора, движения, переработки и складирования твёрдых бытовых отходов. В основе региональной экологической политики – система стимулирования малоотходных и безотходных технологий добычи полезных ископаемых, производства товаров, торговли и жизнедеятельности домохозяйств. Стратегия управления отходами основана на концепции минимизации потока отходов и научно обоснованного изъятия части экологической ренты в специальный региональный фонд по аналогии с Постоянным фондом штата Аляска, США. Часть экологической ренты может быть использована предприятием для разработки инновационных технологий глубокой переработки отходов.

Основная концептуальная мировоззренческая научная истина отражает прямую корреляционную зависимость: минимизация отходов, экологической или иной ренты, остающейся в распоряжении предприятия, обуславливают минимизацию экологического, демографического, экономического и социального ущерба и риска. По аналогии: чем выше доходность капитала, тем выше риск его использования. Если отсутствует экономический стимул производить разовую, неорганическую упаковку, то появится безотходная упаковка. Нет отходов и ренты от ее складирования, следовательно, не будет свалок мусора и хранилищ отходов. Минимум отходов, нет проблемы их размещения и захоронения. Нет полигонов и свалок, нет коррупции, экологических и демографических проблем. Меньше больных онкологией и другими болезнями, ниже расходы на лечение, выше производительность труда и эффективность производства. Выше эффективность экономики, есть возможность противостоять внешним угрозам, геополитики удушения и геоэкономики сдерживания.

Предложения и примеры использования малоотходных технологий

Архангельская область может перейти, в большинстве случаев, на бумажную упаковку, стеклянную оборотную тару, деревянные ящики, бочки и другую тару. Это создаст дополнительный спрос на продукцию местных целлюлозно-бумажных и лесопромышленных предприятий. Акцизы на товары в неорганической упаковке должны стимулировать завоз в удаленные населенные пункты товары только в органической упаковке и оборотной таре.

Отходы лесозаготовительного и лесоперерабатывающего комплекса целесообразно использовать для производства спирта, пеллет для топки домашних печей. Спирт может быть использован для заправки технологического автотранспорта, нужд отраслей оборонной промышленности и армии, бытовых и других нужд.

Рекомендуется принять областную программу перевода транспорта на экологически безопасное и эффективное топливо – спирт, что обусловлено отсутствием нефтегазовых месторождений, более низкой себестоимостью спирта из отходов лесозаготовки и лесопереработки, по сравнению с бензином.

В этой связи возникает вопрос о целесообразности восстановления опыта работы Онежского гидролизного завода и строительства новых заводов в Устьянском и других районах. В 1989 г. гидролизный завод выпускал 999,8 тыс. дкл спирта, 10500 т дрожжей, 341 т фурфурола.

Опыт переработки древесных отходов лесозаготовки и переработки древесины анализировался на Устьянском ЛПК (Устьянский район Архангельской области). Предложено следующим этапом его развития и глубокой переработки отходов сделать строительство современного компактного спирт завода и производство из опилок топлива для технологического транспорта.

Управление твердыми отходами горного производства

На месторождении алмазов им. М.В. Ломоносова в Архангельской области с 2004 г. осуществляется дистанционный мониторинг на площади 100 км² с использованием космической съемки высокого разрешения. Этот метод позволяет отслеживать изменения таких крупных площадных объектов, как отвалы пустых пород и хвостохранилище обогатительной фабрики.

Полная себестоимость реализованной продукции, работ и услуг ПАО «Севералмаз», за 2016 г. составила 5,5 млрд руб. Финансовый результат (прибыль) составил 476,0 млн руб. Вопросы, связанные с охраной окружающей среды, в 2016 г. потребовали финансирования в размере 13,1 млн рублей, что составило всего 0,2 % от годовых затрат предприятия. Это позволяет извлекать экологическую ренту. Плата за негативное воздействие на окружающую среду (плата за выбросы, сбросы и размещение отходов) за 2016 г. составила 8,86 млн рублей. Основной составляющей в этой плате (83 % от общей суммы) является плата за размещение вскрышных пород в отвалах (отходы 5 класса опасности)².

Применительно к твердым отходам – отвалам вскрышных пустых пород, которые занимают большие площади, следует применить принцип минимизации объема отходов на основе использования инновационных технологий. В частности, использование лазерной техники и специального крепления откосов позволяет надежно контролировать устойчивость бортов карьеров. Для уменьшения объемов вскрышных пустых пород следует скорректировать проектные решения, увеличив на 1–3 градуса, предельные углы наклона бортов карьеров. Это существенно уменьшит объем добычи пустых пород и занимаемые площади отвалов, повысит эффективность добычи алмазов и снизит негативное воздействие на окружающую среду. Объем добычи горной массы в 2016 г. составил 14884 тыс. кубометров. Он может быть сокращен по экспертным оценкам на 1041 тыс. кубометров.

По экспертным оценкам при нормативе затрат на экологию – 2 %, расходы должны составлять 110 млн руб. в год. При фактических затратах 13,1 млн руб. экологическая рента составит 96,9 млн руб. Эти средства в размер 50 % должны направляться в областной арктический фонд Архангельской области, 50 % оставаться в распоряжении предприятия и использоваться на разработку малоотходных технологий переработки бедной руды, которая складывается на земельном отводе предприятия и занимает значительную площадь.

Компания «Севералмаз» ведет работу в соответствии с принципами минимизации вреда природной среде, который может быть нанесен при освоении месторождения. Проект строительства ГОКа на месторождении алмазов им. М.В. Ломоносова прошел Федеральную экологическую экспертизу Министерства природных ресурсов РФ. Вместе с тем, предлагаемая концепция управления отходами на основе учета факторов геополитики и геоэкономики, классификации и оценки экологической ренты, инновационных малоотходных технологий недропользования сочетает фундаментальный и прикладной аспект, более рациональна, эффективна и безопасна.

Заключение

Впервые для решения проблемы управления отходами применен междисциплинарный подход, включающий геополитические, геоэкономические аспекты, фундаментальные положения теории

² Данные раздела «Окружающая среда» // Официальный сайт ПАО «Севералмаз». – Режим доступа: <http://www.severalmaz.ru/proizvodstvo/okruzhayushchaya-sreda/> (режим доступа: 5.08.20).

природной и экологической ренты, ее классификацию и методологию оценки, а также стратегическое управление отходами на основе научных истин ноосферного рентного научного мировоззрения, положений арктической экономической политики, экономики и технологии недропользования. Это дает возможность сформулировать концепцию оптимизации формирования, движения и утилизации отходов, как части доктрины национальной безопасности РФ и стратегии использования ресурсов Северных областей РФ. Основой концепции является рентное ноосферное научное мировоззрение, сформулированное в ряде трудов, систематизирующих научные истины Ломоносова М.В., Вернадского В.И., Кропоткина П.А., Гумилева Л.Н., Менделеева Д.И., Маркса К., Эйнштейна А., Кон Фу Дзцы, Смита А., Рикардо Д., Маршала А. и др.

Классификация экологической ренты и методология ее оценки позволяют создать научную основу и сформулировать концепцию экономической политики и стратегии управления потоками отходов и доходов – экологической рентой. Эта стратегия предполагает внедрять в Устьянском, Онежском и других районах технологии малоотходного и безотходного производства и домохозяйства. Кроме того, возрождать и развивать опыт глубокой переработки древесных отходов до уровня химического производства спиртосодержащего топлива для технологического транспорта. Предполагается использовать инновационный опыт горнодобывающего комбината Печенганикель (Мурманская область) по снижению объемов отвалов пустых пород за счет увеличения углов наклона бортов карьеров, их крепления и лазерного мониторинга состояния массива горных пород при отработке месторождения алмазов имени Ломоносова М.В.

Совместно с компанией АЛРОСА может быть усовершенствована модель снижения объемов отходов горного производства при добыче алмазов открытым способом за счет снижения объемов отвалов пустых пород и оптимизации коэффициента вскрыши, как результата увеличения угла наклона борта карьера, на основе крепления откосов и лазерного мониторинга массива горных пород с целью безопасного ведения горных работ.

Часть экологической ренты, рассчитанной с учетом предлагаемой классификации и методологии оценки, должна отчисляться в региональный внебюджетный фонд по примеру Постоянного фонда штата Аляска, США.

Список литературы

1. Вишняков Я.Д., Киселева С.П. Экологический императив технологического развития России (Научная монография). – Ростов н/Д: ООО «Терра», 2016. – 296 с.
2. Киселева С.П., Макаров П.В. О технологических особенностях комплексного управления твердыми коммунальными отходами на современном этапе. Тезисы доклада. Сборник 17-ой международной научно-практической конференции: «Научные перспективы XXI века. Достижения и перспективы нового столетия». – Новосибирск, 2015.
3. Марьев В.А., Смирнова Т.С., Киселева С.П. Экотехнопарки как основа комплексной системы управления отходами и вторичными ресурсами (мировой опыт). Сборник материалов круглого стола «Эколого-ориентированное управление рисками и обеспечение безопасности социально-экономических и общественно-политических систем и природно-техногенных комплексов». Государственный университет управления. – М.: Издательский дом ГУУ, 2017. – С. 102–110.
4. Разовский Ю.В., Сухина Е.Н. Классификация минерально-сырьевого и экологического капитала по источнику формирования // Горный журнал. – 2017. – № 10. – С. 22–25.
5. Разовский Ю.В., Сухина Е.Н., Горенкова Е.Ю. Инновационные методологические подходы к определению размера горной и экологической ренты // Наука и экономика. – 2013. – Т. 2. – № 4. – С. 222–229.
6. Семенов А.В., Руденко Ю.С., Разовский Ю.В. [и др.]. Стратегическое управление ресурсами прибрежных зон: монография / под ред. А.В. Семенова, Ю.В. Разовского; Моск. ун-т им С.Ю. Витте. – М.: изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2016. – Т. 1. Арктическая рента. – 176 с.
7. Costanza R. Ecosystem services: multiple classification systems are needed // Biological Conservation. – 2008. – No 141. – P. 350–352.
8. Guerry A.D., Polasky S., Lubchenco J. [et al.] Natural capital and ecosystem services informing decisions: from promise to practice // Proceeding of the National Academy of Sciences of the United States of America. – 2015. – Vol. 112. – No 24. – P. 7348–7355.

9. *Kolokoltsev V.M., Vdovin K.N., Mayorova T.V., Ponomareva O.S.* Ecological indicators in the system of non-financial reporting at industrial enterprises // *CIS Iron and Steel Review*. – 2017. – No 1. – P. 4–10.
10. *Russ M.* The probable foundations of sustainabilism: Information, energy and entropy based definition of capital, Homo Sustainabiliticus and the need for a «new gold» // *Ecological Economics*. – 2016. – Vol. 130. – P. 328–338.
11. *Razovskiy Yu.V.* Estimation of cost of “work” of the assimilative potential of ecosystems in methodology of determination of the amount of the ecological rent / Yu.V. Razovskiy, O. Suhina // *Science and education: trends and prospects: collection of scientific articles (International scientifically-practical conference)*, February 23, 2018, Taunton, United States of America (USA). – New York: Ascona Publishing. – 2018. – P. 190–195.
12. *Zhang S., Shi Q., Cheng M.* Renewable natural capital, the Biocapacity, and subjective wellbeing // *Journal of Cleaner Production*. – 2017. – Vol. 150. – P. 277–286.

References

1. *Vishnyakov Ya.D., Kiseleva S.P.* Ecological imperative of technological development of Russia (Scientific monograph). – Rostov on/D: Terra LLC, 2016/
2. *Kiseleva S.P., Makarov P.V.* On technological features of integrated management of solid municipal waste at the present stage. Thesis of reports. Collection of the 17th scientific and practical international conference: “Scientific perspectives of the XXI century. Achievements and prospects of the new century”. – Novosibirsk, 2015.
3. *Maryev V.A., Smirnova T.S., Kiseleva S.P.* Ecotechnoparks as the basis of a comprehensive waste and secondary resource management system (world experience). Collection of materials of the round table “Environmental-oriented risk management and security of socio-economic and socio-political systems and natural and man-made complexes” / State University of management. – M.: GUU Publishing house, 2017. – Pp. 102–110.
4. *Razovsky Yu.V., Sukhina E.N.* Classification of mineral and environmental capital by source of formation // *Gorny Zhurnal*. – 2017. – no. 10. – P. 22–25.
5. *Razovsky Yu.V., Sukhina E.N., Gorenkova E.Yu.* Innovative methodological approaches to determining the size of mining and environmental rents. *Nauka y Ekonomika*. – 2013. – Vol. 2. – No. 4. – Pp. 222–229.
6. *Semenov A.V., Rudenko Yu.S., Razovsky Yu.V.* [et al.] Strategic management of coastal zone resources: monograph / ed. by A.V. Semenov, Yu.V. Razovsky; Mosk. University named after S. Yu. – M.: publishing house CHOUVO «mu im. S. Yu. Witte», 2016. – Vol. 1. Arctic rent. – 176 p.
7. *Costanza R.* Ecosystem services: multiple classification systems are needed // *Biological Conservation*. – 2008. – No 141. – P. 350–352.
8. *Guerry A.D., Polasky S., Lubchenco J.* [et al.] Natural capital and ecosystem services informing decisions: from promise to practice // *Proceeding of the National Academy of Sciences of the United States of America*. – 2015. – Vol. 112. – № 24. – P. 7348–7355.
9. *Kolokoltsev V.M., Vdovin K.N., Mayorova T.V., Ponomareva O.S.* Ecological indicators in the system of non-financial reporting at industrial enterprises // *CIS Iron and Steel Review*. – 2017. – № 1. – P. 4–10.
10. *Russ M.* The probable foundations of sustainabilism: Information, energy and entropy based definition of capital, Homo Sustainabiliticus and the need for a «new gold» // *Ecological Economics*. – 2016. – Vol. 130. – P. 328–338.
11. *Razovskiy Yu.V.* Estimation of cost of “work” of the assimilative potential of ecosystems in methodology of determination of the amount of the ecological rent / Yu.V. Razovskiy, O. Suhina // *Science and education: trends and prospects: collection of scientific articles (International scientifically-practical conference)*, February 23, 2018, Taunton, United States of America (USA). – New York: Ascona Publishing. – 2018. – P. 190–195.
12. *Zhang S., Shi Q., Cheng M.* Renewable natural capital, the Biocapacity, and subjective wellbeing // *Journal of Cleaner Production*. – 2017. – Vol. 150. – P. 277–286.

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ЭТАЛОННОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ОТНОШЕНИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОДОСНАБЖЕНИЯ С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКИ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Агафонов Дмитрий Валентинович,

*заместитель директора Центра экономических исследований инфраструктурных отраслей
Института экономики естественных монополий,
e-mail: agafonov-dv@ranepa.ru,*

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва,

Кузнецов Василий Владимирович,

*ведущий эксперт Центра методологии и судебной экономической экспертизы
Института экономики естественных монополий,
e-mail: kuznetsov-vv@ranepa.ru,*

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва

В настоящее время в России внедряются стимулирующие методы тарифного регулирования на основе эталонного ценообразования в различных естественно-монопольных инфраструктурных отраслях. Их применение в области сбыта электроэнергии привело к значительному росту бытовых надбавок. Причиной этого стала неподготовленность российской электроэнергетики к нововведениям. В этой связи при внедрении эталонного ценообразования в сферу водоснабжения одним из первоочередных вопросов является адаптация и организационная подготовка отрасли к такого рода существенным изменениям. Поэтому авторами исследован опыт применения стимулирующего регулирования в Великобритании и Германии, как передовых стран с успешным опытом реформирования. На его основе авторы выявили основные контуры адаптивной среды, которые создают базу для увеличения эффективности внедрения нового метода тарифного регулирования. Среди них выделяется необходимость увеличения прозрачности функционирования предприятий отрасли за счёт создаваемых регуляторами условий для раскрытия информации. Авторы считают, что создание системы раскрытия информации должно предварять внедрение эталонного регулирования.

Ключевые слова: эталонное ценообразование, метод сравнения аналогов, водоснабжение, тарифное регулирование, Германия, Великобритания, зарубежный опыт регулирования, прозрачность водоснабжения

SPECIFICS OF INTRODUCING REFERENCE PRICING OF WATER SUPPLY COMPANIES BY TAKING INTO ACCOUNT FOREIGN PRACTICE OF TARIFF REGULATION

Agafonov D.V.,

*vice director of infrastructural branch economic research center
of the Natural monopoly economies Institute,
e-mail: agafonov-dv@ranepa.ru,*

The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow,

Kuznetsov V.V.,

*lead expert of methodology and forensic economy analysis center
of the Natural monopoly economies Institute,
e-mail: kuznetsov-vv@ranepa.ru,*

The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow

Incentive methods of tariff regulation based on benchmark pricing are being introduced in various natural monopoly infrastructure industries currently in Russia. This determined a significant increase in sales markups in the field of electricity sales because the Russian retail energy market was not ready for innovations. In this regard, the introduction of benchmark pricing in the water supply sector should first of all begin with the organizational preparation of the industry for significant changes. Therefore, the authors investigated the experience of applying incentive regulation in the UK and Germany, as advanced countries with successful reform experience. On its basis, the authors identified the main parameters of the adaptive environment, which create the basis for increasing the efficiency of the introduction of a new method of tariff regulation. First of all, this is the need to increase the operation enterprises transparency due to the conditions created by the regulators for the disclosure of information. In the author's opinion the creation of a disclosure system should precede the introduction of reference regulation. At the end of the article, the authors identified indicators, the disclosure of which will increase the information content of the water supply sector when introducing a new regulation method.

Keywords: yardstick pricing, comparative method, water services, tariff regulation, Germany, Great Britain, foreign regulation experience, water services branch transparency

DOI 10.21777/2587-554X-2020-2-64-72

Введение

На современном этапе в российском водоснабжении накоплен ряд проблем. Ключевой из них является высокий уровень износа коммунальной сети на уровне 60 % – 80 % [1]. Реализация структурных реформ в зарубежной практике, в том числе внедрение стимулирующего регулирования, также начиналась в условиях неудовлетворительного технического состояния основных фондов. В результате количество аварий значительно сократилось, увеличилось качество обслуживания, расходы водоснабжающих организаций находятся на минимально возможном уровне, обеспечивая при этом инвестиционную привлекательность. В российской же действительности пока подобные результаты не достигнуты: внедрение метода сравнения аналогов (одной из разновидностей стимулирующего регулирования) на розничном рынке электроэнергии определило предпосылки к увеличению расходов, не обеспечило значимых стимулов для увеличения эффективности деятельности гарантирующих поставщиков электрической энергии, в том числе собираемости платежей [3, 4].

Обязательным условием успешного внедрения новых механизмов стимулирования является проведение всестороннего сопоставления технико-экономических показателей. В условиях отсутствия накопленного опыта применения эталонного регулирования в сфере водоснабжения целью настоящей статьи является определение необходимых составляющих, которые позволят в дальнейшем эффективно внедрить эталонное регулирование в водоснабжении на территории Российской Федерации. Для достижения цели авторы определяют следующие задачи:

- анализ зарубежного опыта обеспечивающей действительности стимулирующих методов регулирования водоснабжающих организаций;
- определение значимых различий, учёт которых позволит улучшить результаты внедрения стимулирующего регулирования в российскую тарифную практику в отношении предприятий водоснабжения.

1. Основы стимулирующего регулирования

Рассмотрение зарубежного опыта внедрения эталонного ценообразования в сфере водоснабжения необходимо начать с определения базовых теоретических понятий, которые используются применительно к проблематике настоящей статьи.

Метод сравнения аналогов представляет собой способ регулирования по эталонным показателям (эталонного метода¹), который обеспечивает создание квазиконкуренции между сопоставимыми

¹ Основоположник эталонного метода Шлейфер А. использует понятие эталонной конкуренции, то есть конкуренции, создаваемой в границах применения эталонного метода регулирования. Дословным переводом эталонной конкуренции является «состязание мерил».

операторами на отдельных рынках. Это, по мнению зарубежных исследователей, может повысить эффективность работы водоснабжающих организаций. Для данных целей предложено организовать сравнительную конкуренцию между операторами услуг (the competition by comparison or yardstick competition, YC) на основе результатов бенчмаркиговых исследований. В общем понимании бенчмаркинг предусматривает сравнение показателей деятельности операторов услуг между собой или с неким эталонным значением, оцениваемым с учетом ретроспективных данных, влияющих внешних и внутренних факторов².

Эффективность бенчмаркинга в коммунальной сфере водоснабжения обусловлена следующими особенностями:

- естественно-монопольным типом отрасли и необходимостью искусственного формирования стимулов к конкуренции между поставщиками услуг с целью достижения необходимого уровня эффективности;

- высоким удельным весом так называемых «невозвратных издержек» (sunk cost), величина которых зависит от управленческих решений по развитию и организации производства, принятых в прошлом (например, амортизационных отчислений, расходов на электроэнергию и оплату труда и т.п.);

- наличием эффекта экономии на масштабе;

- чувствительностью к воздействию внешних факторов;

- социальной значимостью отрасли и наличием обязательств по обслуживанию населения.

По мнению Берцбаха Ф. и Франца Т. [7] бенчмаркинг не следует рассматривать исключительно как метод сравнения операторов водоснабжения между собой. Конечной целью проведения бенчмаркинга является изучение причин дифференциации технико-экономических показателей различных предприятий в рассматриваемой сфере и разработка на их основе мероприятий по достижению оптимальных значений показателей.

Повышение эффективности, которое предполагает эталонный метод, определяет стимулирующие методы регулирования. Их отличительной особенностью является переход от определения наиболее предпочтительного уровня цен/тарифов услуг регулируемых организаций к установлению набора правил тарифного регулирования, который стимулирует регулируемые естественно монопольные организации к увеличению собственной эффективности и развитию отрасли.

Таким образом, метод сравнения аналогов, как разновидность стимулирующего регулирования, в теории предполагает создание основ для увеличения собственной эффективности водоснабжающих компаний, выявления лучших образцов хозяйствования. Это должно обеспечить не только возможность улучшения собственных финансовых результатов, но и развитие отрасли.

За рубежом использование стимулирующих методов обеспечивает увеличение эффективности водоснабжающих организаций, оптимизацию тарифов. Поэтому для определения необходимых обеспечивающих составляющих, которые позволят в дальнейшем эффективно внедрить эталонное регулирование в водоснабжении в России, авторы исследовали опыт Великобритании и Германии. В частности, Великобритания является единственным государством, где комплексный эконометрический метод применяется для определения эталонных значений расходов предприятий водоснабжения и водоотведения. Анализ опыта Германии обусловлен высокой эффективностью национальных систем коммунального водоснабжения: низким уровнем потерь воды при транспортировке, высокими показателями качества поставляемой воды и очистки сточных вод.

2. Эталонное регулирование в Великобритании

В Великобритании бытовая деятельность является конкурентной областью, поэтому не регулируется. Регулированию же подлежит производственная деятельность по водоснабжению (забор, обработка и транспортировка воды) и водоотведению (сбор и обработка стоков). При этом используется метод определения предельной выручки на услуги водоснабжения и величины инвестированного ка-

² International comparisons of water sector performance // Global Water Intelligence. – URL: <https://globalwaterintel-info.com/p/36G3-4QE/international-comparisons-of-water-sector-performance> (дата обращения: 04.08.2020).

питала. Такое разделение снижает риски потери выручки компаниями отрасли в результате изменения объемов оказанных услуг.

Для определения величины предельных показателей деятельности в Великобритании консалтинговое агентство разработало эконометрические модели³ [6], которые публикуются на сайте OFWAT и позволяют оценить полные затраты по оптовым услугам водоснабжения и водоотведения. При этом регулятор определяет поведение компаний по отношению к потребителям при оценке ими качества услуг и устанавливает значения следующих показателей:

- эффективность затрат;
- качество услуг и надежность их поставок.

Эффективность затрат обеспечивается за счёт существующего в Великобритании механизма финансового стимулирования. В его основе находится пятилетний бизнес-план, в котором устанавливаются целевые показатели: показатели производственной эффективности (PCs, performance commitments), стимулы к выполнению этих показателей, характеризующие последствия пере/недовыполнения предлагаемых целевых показателей (ODLs, outcome delivery incentives). Последние выбираются самостоятельно регулируемым предприятием и определяют ставку распределения рисков между компанией и потребителями.

При определении значения ставки используется общее правило, согласно которому, при снижении показателя отношения планируемых оператором расходов к эталонным расходам (totex ratio, R) на 1 %:

- доля от общей экономии, остающаяся в распоряжении оператора (outperformance sharing rate), увеличивается на 0,5 %;
- доля от общего перерасхода, оплачиваемая из собственных средств оператора (underperformance sharing rate), увеличивается на 0,5 %.

Графически динамика ставок распределения экономии и перерасхода (cost sharing rates) в зависимости от соотношения планируемых и эталонных расходов (TOTEX ratio) представлена на рисунке 1.

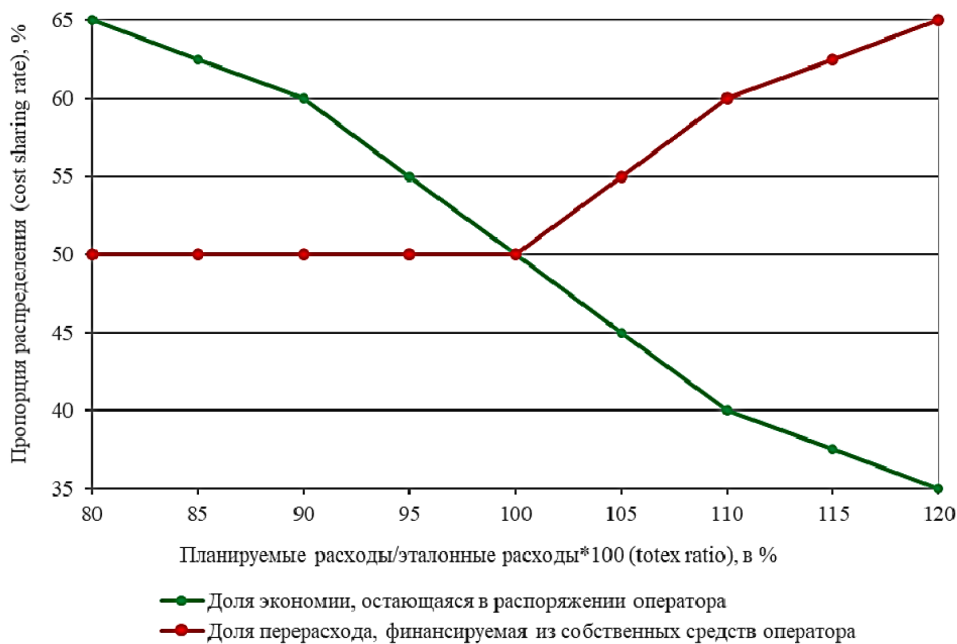


Рисунок 1 – Экономия и перерасход, относимые на долю оператора, при различных соотношениях планируемых и эталонных расходов⁴

³ Официальный сайт экономического регулятора водного сектора в Англии и Уэльсе. – Режим доступа: <https://www.ofwat.gov.uk/regulated-companies/price-review/2024-price-review/pr19-reconciliation-models/> (дата обращения: 25.08.20).

⁴ Delivering Water 2020: Our final methodology for the 2019 price review // OFWAT. – 2007. – URL: <https://www.ofwat.gov.uk/wp-content/uploads/2017/12/Appendix-11-Cost-efficiency-FM.pdf> (дата обращения: 25.08.2020).

На рисунке 1 видно, что минимальная величина перерасхода, которую оплачивает при сопоставлении полученных итогов года и запланированных значений, составляет 50 %. Такое распределение рисков гарантируется только при попытке регулируемого предприятия сэкономить средства потребителей за счёт снижения собственных затрат по сравнению с эталонными значениями, то есть определёнными с использованием эконометрической модели. В противном случае регулируемое предприятие вынуждено будет покрывать большую долю перерасхода.

Также на рисунке 1 авторы отмечают, что при попытке предприятия снизить собственные расходы оно вознаграждается увеличением доли экономии, которая останется в его распоряжении.

Применяемый в Великобритании способ регулирования позволяет предприятиям самостоятельно выбирать уровень риска, стимулирует попытки снизить собственные затраты и обеспечивает вознаграждение в случае успеха. При этом доходы могут возрасти в случае присвоения оператору по итогам анализа пятилетних бизнес-планов продвинутого статуса (*enhanced status*), который может быть предоставлен планирующим повышение эффективности (производительность, влияние на окружающую среду, уровень затрат, взаимодействие с потребителями) компаниям.

Стимулирование деятельности обеспечивается в Великобритании также за счёт корректировки предельного показателя выручки и инвестированного капитала на период регулирования с использованием коэффициента (*K*), определяемого по формуле:

$$K = RPI \pm X, \quad (1)$$

где *RPI* – индекс роста потребительских цен (*retail price index*);

X – показатель, отражающий цель по эффективности.

Таким образом, стимулирование эффективности в отрасли основано на учете результатов деятельности. Однако, действенность такого способа регулирования связана с качеством эконометрической модели, которая применяется для определения эталонного значения расходов оператора. При её рассмотрении авторы считают необходимым напомнить, что целью исследования является определение обеспечивающих составляющих действительности регулирования. Поэтому будут рассмотрены данные, которые используются в Великобритании для проведения расчётов, и общие правила функционирования системы, на которые следует обратить внимание в российской действительности при внедрении эталонного метода регулирования.

При разработке эконометрических моделей для оценки затрат на очередной период регулирования 2020–2025 гг. (PR19, с 01.04.2020 г. по 31.03.2025 г.) были использованы данные за период с 2011/2012 гг. по 2016/2017 гг. При их анализе были использованы следующие влияющие параметры (драйверы):

- масштаб деятельности;
- плотность населения;
- системные характеристики (состояние активов и технологические особенности коммунальных систем, природно-климатические и географические особенности обслуживаемых территорий (например, рельефа местности));
- качество;
- количество видов деятельности.

Кроме этого на определение переменных в эконометрических моделях оказывает воздействие вид услуги, по которому устанавливается предельная выручка. В настоящее время их 6: 1) забор и распределение сырой воды; 2) забор, очистка и распределение очищенной воды; 3) сбор и обработка сточных вод; 4) утилизация твердых отходов; 5) сбыт воды домохозяйствам; 6) сбыт воды прочим потребителям. Такое разделение связано с различиями в обеспечивающих производственных активах, на основе мониторинга технического состояния которых определяется достаточный уровень средств для их обслуживания. Также это оказывает влияние на уровень предельной выручки.

В соответствии с материалами исследования CEPA по всем видам осуществляемой деятельности влияние параметры могут характеризоваться 51 различными переменными⁵. Авторы считают необхо-

⁵ PR19 Econometric benchmarking models Ofwat // CEPA. – 2018. – URL: <https://www.ofwat.gov.uk/wp-content/uploads/2018/03/CEPA-cost-assessment-report.pdf> (дата обращения: 28.08.2020).

димым выделить среди них длину модернизированных сетей; удельный вес магистралей, введенных в эксплуатацию после 1981 года. Актуальность его выделения связана с высоким уровнем износа российской водоснабжающей инфраструктуры. Также авторы могут выделить, например, долю крупных очистных сооружений в общем составе; долю удаленных абонентов; индекс плотности; оснащенность приборами учета; потребление энергии; сложность очистки. Эти, как большинство остальных параметров, являются объективными для определения, а значит обеспечивает снижение субъективности и временных затрат на регулирование.

Однако, как при разработке эконометрической модели, так и при регулировании в Великобритании кроме количественных показателей учитываются качественные. Поэтому среди используемых в эконометрической модели показателей учитывается число жалоб на запах. Также для оценки качества и надежности поставок применяется специальный механизм SIM (Service Incentive Mechanism). Он предусматривает определение специального индекса на основе количества полученных оператором жалоб и показателя удовлетворения потребителей качеством оказываемых оператором услуг водоснабжения.

В заключении рассмотрения опыта Великобритании следует отметить установку привлекательного для инвесторов уровня доходности на регулируемую стоимости капитала и публичность итогов деятельности водоснабжающих организаций. Они ежегодно отчитываются перед регулятором по показателям, характеризующим технико-экономическую и финансовую эффективность. Регулятор, в свою очередь, ежегодно публикует результаты сравнительного анализа компаний коммунальной сферы водоснабжения в части выполнения ими целевых показателей по повышению эффективности, предусмотренных бизнес-планами. Также в Великобритании действует специальный информационный сайт Discover Water dashboard, где в режиме онлайн представлена информация по качеству воды, показателям эффективности операторов услуг, величине расходов на услуги водоснабжения и водоотведения. Финансирование работ по технической поддержке данного сайта осуществляют компании-операторы услуг, работу по сравнительному анализу эффективности выполняет независимая компания, содержание сайта и состав публикуемой информации определяется государственными институтами, советом потребителей.

3. Эталонное регулирование в Германии

Стимулирующие методы регулирования предполагают создание похожих на конкуренцию условий, в том числе отсутствие регулирования. В наибольшей степени этому требованию соответствует законодательство Германии. Здесь отсутствуют национальные правила регулирования предприятий водоснабжения, которые работают в рамках публичного права [2, с. 51]. Регулирование обеспечивают только подзаконные акты, которые действуют и устанавливаются на муниципальном уровне советом депутатов. Это обеспечивает учёт интересов потребителей.

Предотвращение злоупотреблений водоснабжающими предприятиями в Германии обеспечивается за счёт антимонопольного контроля. Его осуществляют органы федеральных земель или Федеральное бюро по картелям, если услуги водоснабжения оказываются на территории нескольких федеральных земель⁶. Кроме них применяемые цены и тарифы проверяются на обоснованность различными судебными инстанциями. Ответственность за уровень цен и тарифов несёт наблюдательный совет частного оператора.

В ходе анализа опыта Германии авторы выявили, что важной составляющей контроля является возможность граждан получить данные об уровне тарифов, а также запросить проверку их обоснованности административными судами.

Первым показателем, который оценивают контролирующие органы, является надёжность поставок воды. Его характеризует общая годовая продолжительность перерыва водоснабжения из-за технических проблем. Вторым показателем, в рамках которого проверяются водоснабжающие предприятия, является качество. Оно определяется на основе доли потребителей, присоединенных к централизованным системам водоснабжения; потерь воды при транспортировке; качества воды. В Германии показате-

⁶ Water country profiles // Deloitte. – 2014. – URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Energy-and-Resources/gx-er-watercountryprofiles.pdf> (дата обращения: 28.08.2020).

ли качества являются одними из лучших в мире: 99 % потребителей присоединено к централизованной системе водоснабжения при потерях воды в 7 % (в 1990 г. этот показатель составлял 15 %).

Третьим показателем, который контролируется в Германии, является устойчивость услуг. Для её оценки рассматриваются обеспеченность водными ресурсами, доля протяженности обновленных трубопроводов в общей протяженности магистральных сетей водоснабжения, потребление электроэнергии в производственных процессах и энергоэффективность.

Заключительным объектом контроля является экономическая эффективность. Для этого осуществляется сравнительный анализ темпов роста тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения с темпами изменения инфляции, тарифов на электроэнергию, теплоэнергию и газ. В частности, Шеуэр Л., Грос А., Бург Д. и другие в своём исследовании [8] отмечают, что рост тарифов за период с 2005 по 2013 гг. на услуги коммунального водоснабжения составил 12,2 %, на услуги водоотведения – 10,9 %, что ниже роста инфляции (14,3 %) и роста тарифов на электроэнергию (60,6 %), газ (32,6 %) и тепло (48,1 %) за тот же период. Контроль экономической эффективности также осуществляется за счёт оценки направления и темпов изменения капитальных затрат.

4. Зарубежный опыт в российских условиях

Таким образом авторы выявили, что стимулирующее воздействие методов регулирования может быть обеспечено различными способами. В Великобритании разработана эконометрическая модель, которая обеспечивает определение наилучшего значения расходов. На её основе выстроена система стимулирования понижения издержек и общественной направленности регулируемых водоснабжающих организаций. Их деятельность в Германии при этом корректируется за счёт контроля результатов их деятельности.

Различия в регулировании деятельности водоснабжающих организаций сопровождается сходством условий работы водопроводно-коммунального хозяйства. В первую очередь обязательным для двух стран стала публикация результатов бенчмаркинга, обеспечивающая привлечение внимания к проблемам эффективности различных заинтересованных лиц (потребителей, государственных структур и общественных ассоциаций, производственных компаний). При этом открытый доступ к результатам бенчмаркинга коммунальных предприятий водоснабжения предусмотрен не только в Великобритании и Германии, но и в других странах, опыт которых также изучался авторами исследования: Португалии, Австралии.

Раскрытие результатов сравнения компаний предполагает две основные составляющие: обнародование показателей для сравнения и данных для их расчёта. Необходимость этого подтверждается зарубежным опытом, где создаются отдельные сетевые представительства для обнародования данных. В российской же действительности затруднён поиск первичных данных. Так, например, в результате оценки авторы выявили, что только 14 из 51 (27,5 %) организации, осуществляющих деятельность по водоснабжению в Республике Башкортостан, в Москве и в Красноярском крае, обеспечили непрерывное раскрытие бухгалтерской информации за последние несколько лет.

Авторы подчёркивают предпочтительность интересов потребителей в качестве важной составляющей установления правил деятельности водоснабжающих организаций в Великобритании и Германии. Такую расстановку приоритетов приветствуют и в российском экспертном⁷ и научном сообществах [5].

Заключение

В результате по мнению авторов, с учётом зарубежного опыта, внедрение стимулирующих методов регулирования, в частности метода сравнения аналогов, в сфере водоснабжения в настоящее время не обеспечит рост инвестиционной привлекательности, а также равновесного удовлетворения интересов потребителей и водоснабжающих организаций.

⁷ Глеб Тукалин, Монополии должны служить интересам экономики, а не наоборот // «Независимая газета», от 31.08.2020. – Режим доступа: https://www.ng.ru/economics/2020-08-31/100_310820201509.html (дата обращения: 28.08.2020).

Раскрытие информации зачастую свойственно более крупным компаниям, расходы которых могут быть ниже из-за существующего в экономике эффекта масштаба. Поэтому использование этих данных для расчёта эталонных значений может привести к росту убытков малых предприятий водоснабжения. При этом попытка искусственно повысить эталонные значения приведёт к необоснованному увеличению доходов крупных компаний, что повлечёт рост нагрузки на потребителей.

Конечно, при внедрении метода сравнения аналогов будут достигнуты поставленные ФАС России цели: «предсказуемость тарифного регулирования и недопущения значительной вариативности тарифов в рамках одной системы централизованного водоснабжения». Но, по мнению авторов, внедрение метода сравнения аналогов в сфере водоснабжения является второй ступенью. Первой же является налаживание системы раскрытия информации участниками рынка и сбор достаточного объёма данных для проведения анализа.

Набор данных, собираемых для дальнейшего определения эталонных значений показателей, включает в первую очередь оценку качества предоставляемыми услугами на основе отзывов, числа аварий, состава воды. Также необходим сбор данных о состоянии инфраструктуры: даты производства установленных труб, в условиях осуществляемых установок труб, ранее использованных на других участках. Кроме этого, на основе опыта Великобритании, авторы выявили показатели, которые должны собираться и раскрываться: доли крупных очистных сооружений в общем составе; доли удаленных абонентов; индекса плотности; оснащённости приборами учета; потребления энергии; сложности очистки. В заключении следует подчеркнуть необходимость разделения видов деятельности водоснабжающих организаций перед началом сбора данных, что положительно скажется на достоверности публикуемых данных по итогам финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период.

Список литературы

1. Агафонов Д.В., Кузнецов В.В. Метод сравнения аналогов в российском водоснабжении: решение проблем или нет // Вопросы управления. – Екатеринбург, 2020. – №3. – С. 114 – 124.
2. Мицкевич Л.А. Очерки теории административного права: современное наполнение: монография. – М.: Проспект, 2017. – 296 с.
3. Мозговая О.О. Эталонный метод и метод сравнения аналогов при регулировании энергосбытовой деятельности: синонимы или нет // Вестник Евразийской науки [Электронный ресурс]. – 2019. – URL: <https://esj.today/PDF/17ECVN619.pdf> (дата обращения: 26.08.2020).
4. Мозговая О.О., Шеваль Ю.В. Установление сбытовых надбавок гарантирующих поставщиков методом сравнения аналогов: снижение или рост // Вестник университета. – 2019. – № 12. – С. 119–125.
5. Саакян Ю.З. 4 мифа о конкуренции при реформировании естественных монополий // НИУ ВШЭ [Электронный ресурс]. – URL: https://www.hse.ru/data/2011/03/02/1211552568/Материал%20на%20сайт%20по%20группе%2018%20_4%20мифа_.pdf (дата обращения: 05.08.2020).
6. Ballance T. The role of cost modeling in setting prices // Loughborough University [Электронный ресурс]. – URL: https://www.lboro.ac.uk/media/www/lboroacuk/external/content/schoolsanddepartments/sbe/sbewebsite/downloads/events/TonyBallance_LoughboroughUniversity_econometrics.pdf (дата обращения: 31.08.2020).
7. Bertzbach F., Franz T. The Worldwide Search for Best Practices by Benchmarking Programmes of the Water Sector // Korrespondenz Abwasser, Abfall. – 2016. – pp. 22–31.
8. Scheuer L., Groth A., Burg D. [и др.] Profile of the German Water Sector 2015 // BDEW [Электронный ресурс]. – URL: https://www.bdew.de/media/documents/20150625_Profile-German-Water-Sector-2015.pdf (дата обращения: 27.08.2020).

References

1. Agafonov D.V., Kuznetsov V.V. Metod sravneniya analogov v rossijskom vodosnabzhenii: reshenie problem ili net // Voprosy` upravleniya. – Ekaterinburg, 2020. - № 3. – S. 114–124.
2. Miczkevich L.A. Oчерki teorii administrativnogo prava: sovremennoe napolnenie: monografiya. – М.: Prospekt, 2017. – 296 s.
3. Mозgovaya O.O. E`talonny`j metod i metod sravneniya analogov pri regulirovanii e`nergosby`tovoj deyatel`nosti: sinonimy` ili net // Vestnik Evrazijskoj nauki [E`lektronny`j resurs]. – 2019. – URL: <https://esj.today/PDF/17ECVN619.pdf> (data obrashheniya: 26.08.2020).

4. *Mozgovaya O.O., Sheval' Yu.V.* Ustanovlenie sby'tovy'x nadbavok garantiruyushhix postavshhikov metodom sravneniya analogov: snizhenie ili rost // Vestnik universiteta. – 2019. – № 12. – str. 119–125.
5. *Saakyan Yu.Z.* 4 mifa o konkurencii pri reformirovanii estestvenny'x monopolij // NIU VShE' [E'lektronny'j resurs]. – URL: https://www.hse.ru/data/2011/03/02/1211552568/Material%20na%20sajt%20po%20grupe%2018%20_4%20mifa_.pdf (data obrashheniya: 05.08.2020).
6. *Balance T.* The role of cost modeling in setting prices // Loughborough University [E'lektronny'j resurs]. – URL: https://www.lboro.ac.uk/media/www/lboroacuk/external/content/schoolsanddepartments/sbe/sbewebsite/downloads/events/TonyBallance_LoughboroughUniversity_econometrics.pdf (data obrashheniya: 31.08.2020).
7. *Bertzbach F., Franz T.* The Worldwide Search for Best Practices by Benchmarking Programmes of the Water Sector // Korrespondenz Abwasser, Abfall. – 2016. – pp. 22-31.
8. *Scheuer L., Groth A., Burg D.* [i dr.] Profile of the German Water Sector 2015 // BDEW [E'lektronny'j resurs]. – URL: https://www.bdew.de/media/documents/20150625_Profile-German-Water-Sector-2015.pdf (data obrashheniya: 27.08.2020).

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГЛОМЕРАЦИИ В КАЗАХСТАНЕ, КАК КОМПЛЕКСА ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ТЕРРИТОРИЙ (ИАТ)

Акимов Владимир Викторович,

канд. экон. наук, доцент кафедры кадастра и оценки,

e-mail: vikalove97@bk.ru,

Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина, г. Нур-Султан, Республика Казахстан,

Белуосова Элла Валерьевна,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики,

e-mail: bellav-act@mail.ru,

Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина, г. Нур-Султан, Республика Казахстан,

Музыка Олеся Сергеевна,

магистр, старший преподаватель кафедры кадастра и оценки,

e-mail: ya_solnce8@mail.ru,

Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина, г. Нур-Султан, Республика Казахстан

В градостроительстве, в отличие от экономической конгломерации принят термин «агломерация», обозначающий скопление тесно связанных между собой поселений в условиях очень высокой плотности населения, при наличии города-ядра. В этом случае создаются условия маятниковой (ежедневной) миграция работающего (трудоспособного) населения в размере около 15 % от занятого в производстве населения. Кроме того, в агломерации доля межселенных территорий значительно меньше, чем территория населенных пунктов. В Казахстане типичной агломерацией принято считать Шимкентскую и частично Алматинскую.

В перспективе, согласно Программы развития регионов, к агломерации также отнесены Астанинская и Актюбинская группы расселения.

Однако, Программа развития регионов (ППР) помимо термина «агломерация» используют термин «единое агломерационное образование». Например, по отношению к Столичной агломерации отмечено, что в составную часть Астанинской агломерации имеют тенденцию к объединению г. Караганда, а также близлежащие к г. Караганде населенные пункты (города-спутники, поселки). Они вполне могут создать единое агломерационное образование. Полноценное образование агломераций второго уровня (Актюбе) прогнозируется лишь в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: инновационно-активная территория; сельские территории; окружающая среда; районная планировка; агломерации; градостроительство

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF AGGLOMERATION IN KAZAKHSTAN AS A COMPLEX OF INNOVATIVE AND ACTIVE TERRITORIES

Akimov V.V.,

candidate of economic sciences, Associate Professor of the department of cadastre and assessment,

e-mail: vikalove97@bk.ru,

S. Seifullin Kazakh AgroTechnical University, Nur-Sultan, Republic of Kazakhstan,

Belousova E.V.,

candidate of economic sciences, Associate Professor at the department of economics,

e-mail: bellav-act@mail.ru,

S. Seifullin Kazakh AgroTechnical University, Nur-Sultan, Republic of Kazakhstan,

Musika O.S.,*master's degree, senior lecturer of the department of cadastre and assessment,**e-mail: ya_solnce8@mail.ru,**S. Seifullin Kazakh AgroTechnical University, Nur-Sultan, Republic of Kazakhstan*

In urban planning, unlike economic conglomerate, the term “agglomeration” is adopted, referring to the accumulation of closely related settlements in conditions of extremely high population density, with the presence of a core city. In this case conditions pendular (daily) migration of the working (able-bodied) population of about 15 % of the population occupied in production are created. In addition, the share of inter-village territories in the agglomeration is much less than the territory of settlements. In Kazakhstan, a typical agglomeration is considered Shimkent and partially Almaty.

In the future, according to the Regional Development Program, Astana and Aktobe settlement groups are also included in the agglomeration.

However, the Regional Development Programme (RDP) uses the term “single agglomeration entity” in addition to the term agglomeration. For example, with respect to the Capital agglomeration, it is noted that the city of Karaganda tends to unite into the constituent part of the Astana agglomeration, as well as near the settlements lying near Karaganda (satellite cities, villages). They may well create a single agglomeration entity. Full formation of second level agglomerations (Aktube) is predicted only in the long term.

Keywords: innovative and active territory; rural territories; environment; district planning; agglomerations; urban planning

DOI 10.21777/2587-554X-2020-2-73-78

Введение

Слово «агломерат» в переводе с латинского означает скопление тесно связанных между собой многочисленных объектов [10]. В экономике это слово применяется по отношению к объединению, слиянию фирм, связанных в процессе производства, или путем инвестиционных вливаний, то есть объединение фирм через денежный капитал, как критерий слияния, без производственной общности. В регламенте «основные технико-экономические показатели» комплексной схемы зафиксированы следующие агломерации: с населением свыше 500 тыс. человек, 5.0 тыс. человек 2.0–5.0 тыс. чел., 1.0–2.0 тыс. чел., 0.4–1.0 тыс.чел., менее 0.4 тыс.чел. таким образом, агломерацией является скопление населенных пунктов с населением в большом диапазоне: от 0.4 до 500 тыс. чел. здесь критерием является только скопление в одном месте нескольких населенных пунктов, насчитывающих минимум 400 человек [6]. Применительно к Мангистауской области может быть пастбищная агломерация, включающая чабанский центр и зимовки вокруг него, если они в совокупности имеют более 400 человек населения. Это касается сельских агломераций. Городские же агломерации должны быть более 500 тыс. человек. Но с точки зрения экономики градостроительства могут быть и конгломерации в тех случаях, когда создаются соответствующие им индустриальные зоны с интенсивными производствами, или интенсивными связями [5].

Такая конгломерация уже существует в Мангистауской области вокруг города Актау, который связан с городами-спутниками: Форт-Шевченко, Жанаозен, Курык, Шетпе. Это конгломерация в перспективе может перерасти в агломерацию. В государственной программе Развития Регионов близким понятием к конгломерации определено «тесное агломерационное образование».

1. Агломерации и агломерационные образования

В градостроительстве, в отличие от экономической конгломерации принят термин «агломерация», обозначающий скопление тесно связанных между собой поселений в условиях очень высокой плотности населения, при наличии города-ядра. В этом случае создаются условия маятниковой (ежедневной) миграция работающего (трудоспособного) населения в размере около 15 % от занятого в про-

изводстве населения. Кроме того, в агломерации доля межселенных территорий значительно меньше, чем территория населенных пунктов [2]. В Казахстане типичной агломерацией принято считать Шымкентскую и частично Алматинскую.

В перспективе, согласно Программы развития регионов, к агломерации также отнесены Астанинская и Актюбинская группы расселения.

Однако, Программа развития регионов (ППР) помимо термина агломерация используют термин «единое агломерационное образование». Например, по отношению к Столичной агломерации отмечено, что в составную часть Астанинской агломерации имеют тенденцию к объединению город Караганда, а также близлежащие к г. Караганде населенные пункты (города-спутники, поселки). Они вполне могут создать единое агломерационное образование. Полноценное образование агломераций второго уровня (Актюбе) прогнозируется лишь в долгосрочной перспективе [3].

Таким образом, в Программе определяются следующие регламенты по отношению к агломерациям:

1. Агломерация городов «Первого уровня» (Шымкент, Алматы, Астана).
2. Агломерация городов «Второго уровня» (Актюбе в долгосрочной перспективе).
3. Структура агломерации: город-центр с пригородами и городами спутниками).
4. Единая агломерационное образование (Астана + Караганда).
5. Численность населения агломерации 500 тыс. человек и выше.
6. Логистический потенциал: международный транспортный коридор, транспортный узел, инфраструктура, удобное местоположение.
7. Граница агломерации городов первого уровня в пределах 1,5 часовой изохронны доступности центра.
8. Граница агломерация городов второго уровня в пределах 1.0 часовой доступности центра.
9. Экономический потенциал – доля ВРП в республиканском объеме от 8 % и выше.

Исходя из вышеизложенных регламентов Мангистауская (Актауская) система расселения вполне соответствует единому агломерационному образованию, включающему города: Актау, Форт-Шевченко, Жанаозен, Курык, Шетпе.

То есть, уже сейчас есть условия для формирования к 2030 году агломерации на основе существующего агломерационного образования, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

Таблица 1 – Характеристика агломераций и агломерационных образований

№ п/п	Наименование	Численность населения				Демографическая емкость (людность центра) тыс. чел.
		Агломерации		Города		
		тыс. чел.	доля %	тыс. чел.	доля %	
1	Астана	859,2	5,2	742,9	8,2	2460
2	Алматы	2500	15	1450,3	15,9	10087
3	Шымкент	1400	8,4	1025,5	11,3	4074
4	Актюбе	525,8	3,2	415,8	4,6	1331
5	Итого	5285	31,7	3634,5	39,9	-
6	Всего по РК	16675,4	100	9114,6	100	-
7	Актау	357,5	2,2	185,9	2,0	974

Анализируя ситуацию по Актауской индустриальной зоне, следует отметить, что из семи регламентов, относящихся к г. Актау, подтверждены почти все регламенты уже к 2020 году.

А к 2030 году, безусловно, будут обеспечены все условия для официального признания Актауской агломерации.

Кроме того, здесь имеются и другие возможности формирования агломерации:

- наличие международных морских портов;
- лидирующее положение показателя ВРП в связи с нефтедобывающей специализацией;
- наличие международного логистического центра и СЭЗ;
- обладание территорией для приграничного сотрудничества с Ираном, Азербайджаном, Россией, Туркменией, Узбекистаном;

- высокий туристический и рекреационный потенциал.

При этом следует отметить нахождение в составе агломерации инновационно-активных территорий (далее – ИАТ) Шетпе, как базы для аграрно-промышленного развития.

Требования к локации индустриальных парков производственно-промышленного типа в виде ИАТ:

- ИАТ создаются в пределах близлежащих земель вокруг города-ядра;

- ИАТ должны располагаться с обязательным наличием 1 тыс. метровой санитарно-защитной зоны;

- должна быть обеспечена возможность подключения инженерных коммуникаций, строительство автодороги, железной дороги с минимальными издержками [8].

Наиболее оптимальным форматом ИАТ Жанаозен, Форт-Шевченко, Курык, Шетпе является парк гринфилд (greenfield).

Преимущества строительства по системе greenfield заключаются в том, что:

1) производственная компания получает нужный ей объект в нужном месте с удобными для нее инженерно-техническими характеристиками и параметрами, которые рассчитаны на развитие бизнеса;

2) проекты, построенные по технологии greenfield намного более выгодны, чем аренда и покупка коммерческой недвижимости. Экономия должна составить примерно 30–40 %;

3) от начала и до конца проект находится под ведением девелопера, а клиент лишь контролирует процесс и принимает решения по важным вопросам;

4) параметры, которые предлагает рынок помещений для аренды, редко совпадают с требованиями компаний, которые нуждаются в складе или помещении для производства;

5) девелоперу нет необходимости вести поиск арендатора для своего объекта, арендатор находит его сам;

6) чрезвычайно важно, что в системе greenfield почти нет противоречий между заказчиком и исполнителем, которые могут быть вызваны несоответствием ожиданий заказчика с теми параметрами, которые может предложить исполнитель.

Имеется ИАТ типа brownfield, который предоставляет резидентам готовые производственные помещения с инфраструктурой на основе бывших промзон.

2. Инновационно-активные территории

Современная ИАТ представляет собой большой участок земли, планомерно осваиваемый в рамках единой концепции, которая предполагает сочетание производственных, складских и офисных помещений на одной территории, при этом разновидностью таких парков может быть ИАТ агропромышленного лугопастбищного хозяйства [4].

Строительство инфраструктуры ИАТ включает в себя решение следующих вопросов:

- зонирование предприятий с учетом их воздействия на природную среду и, в частности, на загрязнение атмосферы в прилегающих жилых районах;

- обеспечение рациональных транспортных путей;

- обеспечение общей системы инженерно-энергетического обеспечения;

- оптимизацию грузовых потоков по территории ИАТ в увязке с выходом на транспортные коммуникации урбанизированной зоны и созданием складского терминала общего пользования.

В таблице 2 перечислены существующие характеристики некоторых ИАТ Республики Казахстан.

Таблица 2 – Текущие характеристики инновационно-активных территорий

Характеристики индустриальной зоны	Жанаозен	Форт-Шевченко	Курык
Рекомендуемая площадь и радиус влияния	200 га – центр, радиус – часовая доступность	200 га – центр, радиус – часовая доступность	200 га – центр, радиус – часовая доступность
Транспортная доступность	Хорошая – 90км от агломерационного ядра, имеются автодорога, ж/д тупик	Хорошая – 70км от агломерационного ядра, имеются автодорога, ж/д тупик	Хорошая – 30км от агломерационного ядра, имеются автодорога, ж/д тупик
Наличие крупных якорных инвесторов	Только нишевые	Только нишевые	Только нишевые

Характеристики индустриальной зоны	Жанаозен	Форт-Шевченко	Курык
Уровень инженерного обустройства территории	Отсутствует, имеется возможность подключения к водоснабжению, электроснабжению	Отсутствует, имеется возможность подключения к водоснабжению, электроснабжению	Отсутствует, имеется возможность подключения к водоснабжению, электроснабжению
Форма собственности и категория земельного участка	Не определена	Не определена	Зем. участок в 200 га государственной собственности промышленного назначения
Инженерно-геологические условия территории	Не исследованы	Не исследованы	Не исследованы
Наличие и уровень развития социальной инфраструктуры	Не исследованы	Не исследованы	Не исследованы

Выделяются следующие элементы инновационно-активной территории:

- административно-общественный центр;
- складской терминал;
- павильон малых производств;
- производственная площадка крупных и средних производств [9].

Административно-общественный центр предназначен для проведения переговоров, должен быть оснащен современным оборудованием, позволяющим проводить аудио-видео переговоры, а также в нем будут располагаться офисы крупных предприятий, помещения вспомогательных и обслуживающих услуг, управляющей компании и др.

Поставка всех грузов сюда осуществляется по железной или автомобильной дороге. В состав терминала включаются таможенная зона и временные складские площадки для растаможивания.

Хранение предлагается в закрытых отапливаемых и неотапливаемых складах, на открытых складских площадках, оборудованных необходимой грузоподъемной техникой и механизмами. На смежных площадках предлагается разместить предприятия с большим грузооборотом в целях сокращения холостого пробега автотранспорта.

Сеть малых предприятий и производств будет размещена в едином цикле, обеспечивающим полный спектр технологических регламентов и услуг работникам этих предприятий. Общее решение для всех предприятий с использованием единого складского терминала позволит более рационально использовать территорию предприятий, не создавая больших складских площадок для сырья и готовой продукции.

Непосредственно продовольственные площадки предназначены для размещения средних и крупных производств.

Следует отметить, что предприятия на территории ИАТ должны располагаться с учетом розы ветров в целях соблюдения норм экологии. На производствах необходимо установить соответствующие оборудования и фильтры, сокращающие вредные отходы производства и выбросы [7].

Заключение

В целом, развитие Актауской зоны, как будущей агломерации связано с выстраиванием эффективного межрегионального сотрудничества (г. Актау, Атырау и Актобе) при координирующей роли Правительства Республики Казахстан, направленного на комплексное решение вопросов местного значения в рамках достижения целей агломерационной экономической и социальной политики в рамках Западного макрорегиона.

В целях обеспечения согласованных действий на региональном и местном уровнях предлагаемая модель развития ИАТ лугопастбищного хозяйства основана на заключении соглашения между областью и местными исполнительными органами [1].

Здесь возможны только два варианта: создание управляющей компании (некоммерческого партнерства, АО) или совещательного органа, то есть применение системы согласованного развития территорий, включенных в агломерацию.

Список литературы

1. Волков С.Н. Экономика землепользования. – М.: Колос, 2001. Т. 3. – 451 с.
2. Герцберг Д.Я. Агломерации как объект экономической политики, государственного регулирования и территориального планирования // Academia. Архитектура и строительство. – 2015. – № 4.
3. Герцберг Л.Я. Влияние кластерной стратегии в развитии экономики на перспективное расселение населения // Фундаментальные исследования РААСН по научному обеспечению развития архитектуры, градостроительства и строительной отрасли Российской Федерации в 2014 году: сб. науч. тр. РААСН. – М. – Курск: Деловая полиграфия, 2015. – С. 265–274.
4. Герцберг Л.Я., Будилова Е.В. Проблемы территориального планирования и качество среды проживания // Народонаселение. – 2015. – № 1. – С. 38–50.
5. Казахстанская модель устойчивого управления пастбищными ресурсами [Электронный ресурс]. – 2011. – С. 49. – Режим доступа: <https://pasture.klink.asia/klink/c8d5c2/download> (дата обращения 05.08.20).
6. Ланно Г.М. Городские агломерации СССР – России: особенности динамики в XX веке // Российское экспертное обозрение. – 2007. – № 4–5.
7. Фризен Д.Я. Аграрное развитие Западного Казахстана в начале XX века: автореф. кан истор. наук. – Уральск, 2009. – 31 с.
8. Швецов А.Н. Управление городскими агломерациями: организационно-правовые варианты // Проблемы экономики и менеджмента. – 2018. – № 1. – С. 16–19.
9. Шевилева Е.Е. Система регулирования агломерационных процессов: Россия и Западная Европа // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2. – С. 42.
10. Honore A.M. Ownership. – In: Oxford essays I n jurisprudence. Ed. by A. W. Quest. – Oxford, 1961. – P. 112–128.

References

1. Volkov S.N. land use Economics. – M.: Kolos, 2001. vol. 3. – p. 451.
2. Hertzberg D.Ya. Agglomerations as an object of economic policy, state regulation and territorial planning // Academia. Architecture and construction. – 2015. – № 4.
3. Hertzberg L.Ya. Influence of cluster strategy in the development of the economy on the prospective settlement of the population // Fundamental research of the RAASN on scientific support for the development of architecture, urban planning and construction industry of the Russian Federation in 2014: collection of scientific Tr. Moscow-Kursk: Business printing. – 2015. – Pp. 265–274.
4. Hertzberg L.Ya., Budilova E.V. Problems of territorial planning and quality of the living environment // Population. – 2015. – № 1. – С. 38–50.
5. Kazakhstan model of sustainable management of pasture resources [Electronic resource]. – 2011. – P. 49. – URL: <https://pasture.klink.asia/klink/c8d5c2/download>
6. Lappo G.M. Urban agglomerations of the USSR-Russia: features of dynamics in the XX century // Russian expert review. – 2007. – № 4–5.
7. Frizen D.Ya. Agrarian development of Western Kazakhstan at the beginning of the XX century: autoref. Kan istor. Sciences. – Uralsk, 2009. – 31 p.
8. Shvetsov A.N. Management of urban agglomerations: organizational and legal options // Problems of Economics and management. – 2018. – № 1. – С. 16–19.
9. Sheveleva E.E. control System of the agglomeration process: Russia and Western Europe // Problems of modern economy. – 2012. – № 2. – P. 42.
10. Honore A.M. Ownership. – In: Oxford essays I n jurisprudence. Ed. by A. W. Quest. – Oxford, 1961. – P. 112–128.

ПЕРФОМАНС-КОНТРАКТЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ МОДЕРНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Измайлов Максим Кириллович,
ассистент высшей школы управления и бизнеса,
e-mail: max78rus@ya.ru,

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого (СПбПУ), г. Санкт-Петербург

Актуальность темы настоящего исследования заключается в том, что экономическое стимулирование энергосбережения требует наименьших капиталовложений среди других возможных средств улучшения финансовых результатов деятельности промышленных предприятий и поэтому относится к первоочередным, а достигнутая в результате внедрения энергосберегающих мероприятий экономия энергетических ресурсов, представляет промышленным предприятиям возможность стабильно снижать затраты на их приобретение и повышать качество их использования. Одним из перспективных направлений экономического стимулирования энергосбережения промышленных предприятий является внедрение механизма «энергетического перфоманс-контрактинга». Цель статьи состоит в исследовании возможностей применения различных форм перфоманс-контрактов в процессе модернизации и повышения энергоэффективности промышленных предприятий. В результате исследования были обобщены основные виды перфоманс-контрактов, используемые в мировой практике, составлена сводная таблица, отражающая распределение рисков между специализированной ЭСКО и заказчиком энергосервисных услуг. В заключительной части статьи сформулированы некоторые рекомендации, направленные на развитие перфоманс-контрактинга на рынке энергосбережения России.

Ключевые слова: перфоманс-контракты, энергоэффективность, энергоменеджмент, энергосервис, ЭСКО, энергоконсалтинг, инжиниринговые предприятия

PERFORMANCE CONTRACTS AND THEIR POSSIBLE USE IN THE PROCESS OF MODERNIZING AND IMPROVING THE ENERGY EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Izmaylov M.K.,
assistant of the higher school of management and business,
e-mail: max78rus@ya.ru,
Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University (SPbPU)

The relevance of this research topic lies in the fact that the economic stimulation of energy saving requires the least capital investment among other possible means of improving financial performance of industrial enterprises and therefore relates to the priority, and the resulting energy saving measures energy savings provides industrial companies the opportunity to consistently reduce the cost of their purchase and enhance the quality of their use. One of the promising directions of economic incentives for energy saving of industrial enterprises is the introduction of the mechanism of «energy performance contracting». The purpose of the article is to study the possibilities of using various forms of performance contracts in the process of modernization and energy efficiency of industrial enterprises. As a result of the study, the main types of performance contracts used in world practice were summarized, and a summary table was compiled that reflects the distribution of risks between a specialized ESCO and a customer of energy services. The final

part of the article contains some recommendations aimed at developing performance contracting in the Russian energy saving market.

Keywords: performance contracts, energy efficiency, energy management, energy service, ESCO, energy consulting, engineering companies

DOI 10.21777/2587-554X-2020-2-79-84

Введение

Проблемы обеспечения собственными энергетическими ресурсами потребностей развития национальных экономик стран мира на сегодня решаются в сложных условиях активной трансформации энергетических рынков в направлении их глобализации, диверсификации источников поставок, использования альтернативных источников энергии и тому подобное. При этом вопросы повышения эффективности энергоснабжения, энергопотребления и энергосбережения становятся на один уровень с вопросами энергетической безопасности государств. Решение этих проблем является ключевым аспектом при переходе стран мира на принципах постоянства и обеспечения способности будущих поколений удовлетворять собственные потребности, в том числе и в энергетических ресурсах.

Экономическое стимулирование энергосбережения требует наименьших капиталовложений среди других возможных средств улучшения финансовых результатов деятельности промышленных предприятий и поэтому относится к первоочередным, а достигнутая в результате внедрения энергосберегающих мероприятий экономия ресурсов (к примеру, газа, электрической энергии, тепла и воды), представляет промышленным предприятиям возможность стабильно снижать затраты на их приобретение и повышать качество их использования. Нужно внедрять рыночные механизмы экономического стимулирования энергосбережения, которые позволяют комплексно решать совокупность изложенных вопросов. Одним из перспективных направлений этого процесса является внедрение механизма «энергетического перфоманс-контрактинга» и развитие деятельности энергосервисных компаний (ЭСКО), которые, кроме энергоконсалтинга, осуществляют поиск инвесторов для реализации конкретных проектов энергосбережения либо сами выступают в качестве инвестора с учетом достаточности собственных финансовых ресурсов.

Следовательно, существует насущная потребность в совершенствовании подходов промышленных предприятий к осуществлению энергоменеджмента и активизации энерго- и ресурсосбережения путем развития энергосервисной деятельности, создании сети специализированных ЭСКО в России. Такие компании могут представлять полный комплекс услуг по повышению ресурсо- и энергоэффективности процессов производства и потребления, включая энергоаудит, энергоконсалтинг и инжиниринговые услуги, разработку и реализацию энергосберегающих проектов, обеспечение их финансирования, доставку, монтаж и мониторинг эксплуатации энергоэффективных единиц оборудования и технологий, контроль над реализацией ресурсосберегающих мероприятий. На современном этапе развития отечественной экономики развитие перфоманс-контрактинга должно стать одной из стратегических целей долгосрочной стратегии роста, которая будет способствовать повышению энергетической и национальной безопасности промышленных предприятий и увеличению их конкурентоспособности [1, с. 200].

Задачи исследования

Целью статьи является исследование возможностей применения различных форм перфоманс-контрактов в процессе модернизации и повышения энергоэффективности промышленных предприятий.

Методы исследования

При написании статьи были использованы такие методы, как методы анализа и синтеза, методы сравнительного исследования, методы табличного представления данных.

Основные результаты исследования

Энергосервисный договор/контракт (энергетический перфоманс-контракт, ЭДС) (*Energy Service Contracts, Energy Performance Contracts*) – это долгосрочный договор, согласно которому заказчику энергосервиса предлагается определенный набор мероприятий (проектов) по энергосбережению и повышению энергоэффективности, результаты реализации которых контролируются и проверяются на

протяжении всего срока действия контракта и которые обеспечиваются гарантиями того, что экономия энергетических ресурсов, достигнутая в результате реализации контракта, будет достаточной для покрытия совокупной стоимости проектов [2, с. 79].

1. Перфоманс-контракт как форма энергосервисного контракта

В мировой практике разработаны и апробированы различные формы энергосервисных контрактов, отличающиеся по следующим основным характеристикам:

- по услугам, предоставляемым заказчику энергосервиса;
- по субъектам, осуществляющим финансирование мероприятий по повышению энергоэффективности объектов;
- по порядку расчетов между владельцем объекта и ЭСКО;
- по порядку распределения полученной экономии топливно-энергетических ресурсов между ЭСКО и заказчиком энергосервиса.

Рассмотрим основные виды перфоманс-контрактов, представленные в таблице 1, используемые в практике некоторых зарубежных государств в разрезе основных видов услуг, предоставляемых ЭСКО.

Таблица 1 – Виды энергетических перфоманс-контрактов в разрезе основных видов услуг, предоставляемых ЭСКО [4, с. 7–8]

Услуга ЭСКО	Финансирование проекта осуществляет	Вид энергетических перфоманс-контрактов
Консультационные услуги для заказчика/ проектировочные услуги	Заказчик	Договор на оказание услуг с фиксацией платы
		Договор на оказание услуги с оплатой по фактически достигнутым результатам
Поставка оборудования энергосберегающего	Заказчик	Договор на осуществление поставки с установленной фиксированной стоимостью
	ЭСКО	Лизинговый контракт на оборудование с фиксированными платежами и стоимостью
		Контракт на осуществление поставки оборудования с учетом оплаты в рассрочку
Энергетический перфоманс-контракт	Заказчик	Перфоманс-контракт с гарантированной экономией (« <i>Guaranteed Savings</i> »)
	ЭСКО	Перфоманс-контракт с гарантией возврата инвестиций (« <i>First Out</i> »)
		Перфоманс-контракт с распределением полученной экономии (« <i>Shared Savings</i> »)
Контракт энергоменеджмента и энергоснабжения	Заказчик	Договор энергоснабжения, обслуживания, управления
	ЭСКО	Договор поставки ресурсов и управления
Контракт на полное управление	Заказчик	Перфоманс-контракт полного управления (« <i>Chauffage</i> »)
	ЭСКО	Договор управления зданием, который содержит меры по повышению энергоэффективности

В практике зарубежных стран наиболее часто используемыми являются такие виды энергетических перфоманс-контрактов, как:

1. Перфоманс-контракт с гарантированной экономией («*Guaranteed Savings*»)

предусматривает гарантию сервисной компании какого-то конкретного определенного уровня экономии энергии. Использование данного вида контрактов представляет клиенту своего рода защиту от любых производственных рисков. При использовании данного вида контрактов весь риск производительности и проектирования берет на себя ЭСКО; по этой причине маловероятно, что он будет готов продолжать принимать кредитный риск. Клиенты финансируются напрямую банками или финансовым агентством. Преимущества этой модели состоят в том, что финансовые учреждения лучше оснащены для оценки и управления кредитным риском клиента, чем ЭСКО. Клиент осуществляет погашение займа и таким образом риск возврата инвестиционных средств берет на свой счет. В случае, если для погашения

долговых обязательств по займу сбережений недостаточно, эту разницу должна покрыть ЭСКО. В противном случае, если гарантированный уровень окажется ниже уровня сбережений, заказчик должен выплатить ЭСКО определенный процент сбережений¹.

2. Перфоманс-контракт с разделением экономии («*Shared Savings*»). При использовании данного вида перфоманс-контрактов производится распределение доходов от экономии, которая была получена в результате реконструкции, модернизации либо технического перевооружения заказчика. В рамках данного вида перфоманс-контракта ЭСКО осуществляет финансирование реализации проекта и берет на себя все риски, которые связаны с недостижением запланированного уровня показателей энергоэффективности. На практике заключению этого вида контракта предшествует проведение технических измерений, испытаний и проверок энергопотребления предприятия, а также детальное изучение финансовых и юридических аспектов деятельности заказчика. Экономия топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) определяется на основании периодических измерений. Результаты измерений используются для определения доли дохода согласно долевого участия ЭСКО и заказчика при его распределении [8, с. 72]. Особенностью этого вида контрактов является точный подсчет доходов от экономии ТЭР заказчика. Также заранее подсчитывается доля каждой стороны в таком доходе. В долю ЭСКО, как правило, включается возмещение первоначальных инвестиций и договорная плата за услуги, распределенная на период действия контракта [3, с. 80]. Доля заказчика в распределении доходов, как правило, составляет около 20 % и может быть пересмотрена после окупаемости проекта.

Энергосервисный договор с распределением экономии является чрезвычайно выгодным для заказчика, поскольку финансовые и частично технические риски обеспечиваются за счет ЭСКО [6, с. 155]. Этот вид контракта является более распространенным на начальном этапе развития национального рынка энергосервисных услуг и пользуется спросом у тех клиентов, которые имеют ограниченные финансовые возможности и желают, чтобы ресурсосберегающий проект ЭСКО реализовывала за счет собственного финансирования [5, с. 36].

3. Перфоманс-контракт с гарантированным возвратом инвестиций («*First Out*») является вариантом модели перфоманс-контракта распределения экономии («*Shared Savings*»). Основное их отличие состоит в том, что в данном виде контракта 100 % доходов, полученных от внедрения проекта, остается в ЭСКО до момента полной окупаемости и получения прогнозируемого уровня доходности. Договором предусмотрено распределение дохода между ЭСКО и заказчиком после окупаемости инвестиции или полную передачу всех прав на проект от ЭСКО заказчику, включая право на получение всей суммы прибыли от экономии ТЭР. В момент передачи прав передаются и дальнейшие риски, связанные с проектом. Характерной чертой этого контракта является четкая фиксация размера начальных инвестиций, а также сроков окупаемости, которые гарантируются ЭСКО [7, с. 243]. Однако точная продолжительность контракта будет зависеть от уровня достигнутой экономии – чем больше экономия ТЭР, тем срок договора будет короче.

4. Контракт на поставку энергоресурсов и энергоменеджмент («*Chauffage*»). При использовании данного вида перфоманс-контрактов на ЭСКО лежит ответственность не только за предоставление заказчику определенного комплекса услуг, к примеру, освещение или отопление производственных помещений и т.п., но и за закупки топливных ресурсов или электроэнергии. В свою очередь, заказчик в рамках данного вида контрактов осуществляет платежи по текущему счету за электроэнергию с учетом вычета сэкономленной суммы (обычно она составляет 5–10 % от общей суммы счета). В итоге, по данному виду контрактов ЭСКО дает заказчику гарантию немедленной экономии энергоресурсов [4, с. 11].

2. Сравнение альтернативных видов энергетических перфоманс-контрактов

Сравнение некоторых ключевых особенностей альтернативных видов энергетических перфоманс-контрактов осуществлено в таблице 2.

¹ Energy Performance Contracting [Electronic resource]. – Access mode: <https://e3p.jrc.ec.europa.eu/articles/energy-performance-contracting> (дата обращения: 05.08.20).

Таблица 2 – Распределение роли, задач и рисков между специализированной ЭСКО и заказчиком энергосервисных услуг

Виды энергетических перфоманс-контрактов	Начальные инвестиции	Риск невыполнения проекта	Финансовый риск проекта	Технический риск проекта	Степень зависимости оплаты работ ЭСКО от уровня достигнутой экономии ТЭР
Договор с распределенными сбережениями («Shared Savings»)	ЭСКО	ЭСКО	ЭСКО	ЭСКО / заказчик	Высокий
Договор с гарантированным возвратом инвестиций («First Out»)	ЭСКО	ЭСКО	ЭСКО	ЭСКО / заказчик	Средний
Договор с гарантированными сбережениями («Guaranteed Savings»)	заказчик	ЭСКО	ЭСКО / заказчик	ЭСКО	Низкий
Договор на поставку энерго-ресурсов и энергоменеджмент («Chauffage»)	заказчик (в виде платы за ресурсы)	ЭСКО	ЭСКО / заказчик	ЭСКО	Средний

Источник: разработано автором

Технология заключения энергетических перфоманс-контрактов промышленными предприятиями пока не отработана в российской практике. Процентные ставки банков слишком высоки, значительным остается риск невозврата вложенных средств в энергосберегающие проекты. На сегодня в России распространены лишь самые простые виды контрактов ЭСКО – это прямые договоры на оплату услуг или выполненных работ, реже – лизинг или товарный кредит. Такие контракты, как договоры с гарантированными или распределенными сбережениями, совсем не пользуются спросом. Практически не применяются схемы долгосрочного проектирования и мониторинга энергоэффективности проектов, а заключение договора на поставку энерго-ресурсов и энергоменеджмента в России на сегодня вообще невозможно. Несовершенство российского законодательства и отсутствие действенной государственной поддержки ЭСКО заставляет констатировать, что создание реального рынка проектного финансирования через механизм заключения энергосервисных контрактов в стране до сих пор не произошло [8, с. 75]. Для развития перфоманс-контрактинга на рынке энергосбережения России целесообразно внести определенные изменения в законодательные акты, в частности:

- законодательно определить ключевые понятия: энергосервис, энергосервисные услуги, энергосервисный договор, энергосервисный аудит и др.;
- определить основные виды энергетических перфоманс-контрактов и их основные условия;
- урегулировать взаимоотношения между заказчиком и исполнителем энергосервисных услуг;
- определить стоимость услуг по энергосервисным договорам.

Внесение указанных изменений в российское законодательство будет способствовать активизации деятельности ЭСКО и внедрению энергоэффективных мероприятий и проектов широким кругом субъектов хозяйствования. Вместе с тем важное значение для развития рынка энергосервиса имеет финансовое обеспечение деятельности ЭСКО.

Заключение

Таким образом, мировая практика демонстрирует положительный опыт внедрения энергоэффективных проектов с использованием различных инструментов и механизмов, которые обеспечивают потребности потребителей в квалифицированных услугах по сокращению потребления энерго-ресурсов. Учитывая это, применение в России финансирования именно с помощью перфоманс-контрактов позволило бы обеспечить комплексный подход к решению задач по повышению энергоэффективности объектов на взаимовыгодных условиях как для заказчиков, так и для исполнителей энергетических услуг. В целом можно сделать вывод, что заключать и реализовывать энергосервисные контракты возможно уже сегодня при условии внесения изменений в некоторые законодательные акты России.

Список литературы

1. *Измайлов М.К., Кобзев В.В.* Подход к формированию перфоманс-контрактов управления основными средствами промышленного предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2019. – Т. 12. – № 5. – С. 199–208.
2. *Левцев А.П., Ауджаеви В.Ю.Ш., Кручинкина О.А.* Проблемы и пути реализации энергосберегающих проектов, дающих наибольший эффект // Регионология. – 2015. – № 3 (92). – С. 79–86.
3. *Плотников А.Н.* Решение проблем внедрения инновационного энергоэффективного оборудования с помощью перфоманс-контрактов // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2018. – № 1 (17). – С. 79–84.
4. *Сиваев С.Б.* Создание и деятельность энергосервисных компаний и перфоманс-контрактов в России. Том 1. Энергосервис и перформанс-контракты: возможности и проблемы их реализации в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://wwf.ru/upload/iblock/cbe/esco_sivaev.pdf (дата обращения: 21.08.20).
5. *Соловьев В.И., Зельцер И.М.* Энергосервисные контракты в системе энергоменеджмента // Инновации в жизнь. – 2015. – № 3 (14). – С. 26–44.
6. *Тупикина А.А.* Анализ рисков, возникающих в процессе реализации энергосервисного контракта, и пути их снижения // Бизнес. Образование. Право. – 2017. – № 1 (38). – С. 155–160.
7. *Тупикина А.А., Андросов В.В.* Анализ источников финансирования проектов по повышению энергоэффективности промышленных предприятий // Актуальные вопросы современной науки. – 2016. – № 49. – С. 241–249.
8. *Чанаев А.Б.* Перфоманс-контракт: опыт внедрения // NovaInfo.Ru. – 2016. – Т. 1. – № 55. – С. 72–76.

References

1. *Izmajlov M.K., Kobzev V.V.* Podhod k formirovaniju perfomans-kontraktov upravlenija osnovnymi sredstvami promyshlennogo predpriyatija // Nauchno-tehnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politehnicheskogo universiteta. Jekonomicheskie nauki. – 2019. – Т. 12. – № 5. – S. 199–208.
2. *Levcev A.P., Audzhaeavi V.Ju.Sh., Kruchinkina O.A.* Problemy i puti realizacii jenergosberegajushhih proektov, dajushhih naibol'shij jeffekt // Regionologija. – 2015. – № 3 (92). – S. 79–86.
3. *Plotnikov A.N.* Reshenie problem vnedrenija innovacionnogo jenergojeffektivnogo oborudovanija s pomoshh'ju perfomans-kontraktov // Aktual'nye problemy jekonomiki i menedzhmenta. – 2018. – № 1 (17). – S. 79–84.
4. *Sivaev S.B.* Sozdanie i dejatel'nost' jenergoservisnyh kompanij i perfomans-kontraktov v Rossii. Tom 1. Jenergoservis i performans-kontrakty: vozmozhnosti i problemy ih realizacii v Rossii [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: https://wwf.ru/upload/iblock/cbe/esco_sivaev.pdf
5. *Solov'ev V.I., Zel'cer I.M.* Jenergoservisnye kontrakty v sisteme jenergomenedzhmenta // Innovacii v zhizn'. – 2015. – № 3 (14). – S. 26–44.
6. *Tupikina A.A.* Analiz riskov, vznikajushhih v processe realizacii jenergoservisnogo kontrakta, i puti ih snizhenija // Biznes. Obrazovanie. Pravo. – 2017. – № 1 (38). – S. 155–160.
7. *Tupikina A.A., Androsov V.V.* Analiz istochnikov finansirovanija proektov po povysheniju jenergojeffektivnosti promyshlennyh predpriyatij // Aktual'nye voprosy sovremennoj nauki. – 2016. – № 49. – S. 241–249.
8. *Chapaev A.B.* Perfomans-kontrakt: opyt vnedrenija // NovaInfo.Ru. – 2016. – Т. 1. – № 55. – S. 72–76.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ ПЕРЕВОДА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ

Макаревич Татьяна Ивановна,

магистр управления, магистр филологических наук, заместитель заведующего кафедрой английского языка гуманитарных специальностей по научно-исследовательской работе факультета международных отношений,
e-mail: t_makarevich@mail.ru,

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь,

Макаревич Ирина Ивановна,

магистр управления, магистр филологических наук, заместитель заведующего кафедрой английского языка гуманитарных специальностей по научно-исследовательской работе студентов и аспирантов факультета международных отношений,
e-mail: makarevich-ii@mail.ru,

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

В настоящей публикации рассматривается развитие индустрии перевода и интеллектуальных деловых услуг на международном рынке перевода. В условиях цифровизации общества и внедрения технологий электронного правительства становятся актуальными вопросы машинного перевода и проблема унификации терминологических систем. Предоставление качественного переводческого сервиса видится как один из факторов инвестиционной привлекательности стран ЕАЭС. Статья содержит анализ состояния рынка перевода стран ЕАЭС по направлениям, обозначенными самой отраслью: бизнес-процессов на рынке перевода, присутствия информационных услуг. Отдельного внимания заслуживает проблема стыковки разноязычных отраслевых терминосистем, которая сегодня является нерешенной, и исследуется Макаревич И.И. С позиций новой экономики и креативной экономики показаны основные причины динамичного развития рынка переводов и интеграционные процессы экономики перевода. Авторами прогнозируются некоторые тенденции развития рынка перевода стран ЕАЭС, в частности Российской Федерации и Республики Беларусь.

Ключевые слова: международный рынок перевода, экономика перевода, индустрия перевода, интеллектуальные деловые услуги, машинный перевод, новая экономика, креативная экономика, унификация терминологических систем

ECONOMY AND MANAGEMENT ON THE TRANSLATION MARKET: INTERNATIONAL FACET

Makarevich T.I.,

master of management, master of philology, deputy head of the department of english and humanities for research at the faculty of international relations,
e-mail: t_makarevich@mail.ru,

Belarusian state University, Minsk, Republic of Belarus,

Makarevich I.I.,

master of management, master of philology, deputy head of the department of english and humanities for research work of students and postgraduates of the faculty of international relations,
e-mail: makarevich-ii@mail.ru,

Belarusian state University, Minsk, Republic of Belarus

The given paper views translation industry and intellectual business services development on international translation market. Within the framework of digital society and e-Government technologies implementation machine translation and terminological systems unification have been viewed as topical issues. Providing quality

in translation services is seen as a factor in investment appeal of the Eurasian Economic Union member-states. The paper provides the EEU translation market analysis due to the trends outlined by the industry itself: business processes on the translation market and information services. It underlines special attention to the unresolved issue of terminological systems unification investigated by Irina Makarevich. Main reasons for translation market and integration tendencies translation economy dynamic development are shown from the viewpoint of new economy and creative economy. The authors propose some trends for the translation market development particularly in the Russian Federation and in the Republic of Belarus.

Keywords: international translation market, translation economy, translation industry, intellectual business services, machine translation, new economy, creative economy, terminological systems unification

DOI 10.21777/2587-554X-2020-2-85-92

Введение

С внедрением технологий по созданию электронного правительства, реализацией концепции цифровой экономики, «электронного общества» в Республике Беларусь, Российской Федерации, странах ЕАЭС с учетом передового опыта мировых лидеров, рассматривается развитие индустрии перевода и развитие рынка перевода как сегмента интеллектуальных деловых услуг.

Сегодня перевод как полноценная профессиональная отрасль представляет собой самостоятельный бизнес, приносящий прибыль, что до сегодняшнего времени почти не принимается во внимание ни отечественными деловыми и экономическими изданиями, ни бизнес-сообществом в целом. Данная проблемная ситуация и обуславливает актуальность исследования возникновения и развития рынка услуг перевода (УП), интеллектуализацию деловых услуг с внедрением информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), динамику и направления развития экономики перевода.

Предоставление качественного переводческого сервиса видится как один из факторов инвестиционной привлекательности стран ЕАЭС и условие конкурентоспособности несырьевого экспорта на внешние рынки. Среди основных причин динамичного развития рынка переводов мы называем следующие:

1. Развитие мировой торговли и выход компаний стран ЕАЭС на новые рынки: рост конкуренции заставляет компании переводить свои материалы как маркетинговые, так и технические на различные языки мира.

2. Развитие рынка высоких технологий – это сегмент сложных технических переводов; он в какой-то степени следует за развитием рынка ИКТ, т.к. все переводы сегодня выполняются на компьютерах, при помощи специального программного обеспечения. Рост Интернет-технологий, в частности, привел к тому, что все компании имеют свое представительство в Интернете, что означает, что их сайты нужно переводить на различные языки мира и поддерживать в рабочем состоянии. Это отдельный сегмент рынка, который образовался относительно недавно.

3. Наблюдаемая общая тенденция в области УП – это аутсорсинг. Компании вынуждены сосредотачиваться на своей профильной деятельности и передавать вспомогательные службы специализированным компаниям.

4. Важнейшим фактором, влияющим на рост рынка переводческих услуг, является глобализация культуры и экономики. Переводчик и сегодня является важной фигурой современного мира, т.к. границы между странами и континентами стираются, а языковые барьеры – остаются. Национальные культурные особенности остаются неизменными, поэтому авторитет переводчика зависит не только от знания языка, но и понимание культурного контекста переводимого языка, что составляет отдельное направление цифровой культуры.

5. Одним из важных сегментов представляется перевод на высшем государственном уровне, и этот сектор рынка в странах ЕАЭС сейчас растет в связи с активным развитием внешнеэкономических отношений.

В современных условиях сам рынок перевода серьезно трансформируется под влиянием компьютерных технологий. В ряд изучаемых нами аспектов входит рассмотрение влияния цифровизации на отрасль перевода, начиная от автопереводчиков. Наше предположение состоит в том, что в перспективе пере-

водческое дело будет заканчиваться, видимо, созданием цифровых платформ, формированием отраслевой экосистемы, нового языкового взаимодействия людей. Значимую часть нашего исследования составляет вырисовывание определенной пирамиды: часть потребления покрывается стандартными условиями – переводчиками и пр., часть информации требует специализированного перевода, еще часть – эксклюзивного подхода, особенно, все, что связано с культурой в целом, и с цифровой культурой в частности.

Экономика перевода

Экономика перевода представляет собой значимый, малоизученный сегмент новой экономики, под которой понимается «экономика деловых услуг по организации взаимодействия рынков, субъектов и объектов экономической деятельности и совершенствованию экосистемы современного бизнеса на основе широкого и комплексного применения современных информационных технологий» [6, с. 49]. Именно в таком формате мы рассматриваем рынок перевода ЕАЭС, и шире, СНГ, международный рынок переводческих услуг, динамику изменения форм организации производства, общественно-политической жизни, этапы развития рынков перевода, современную ИКТ-инфраструктуру индустрии перевода.

Сегодня услуги перевода (УП) как и информационные услуги (ИУ) являются одним из важнейших видов ресурсов и видов интеллектуальных деловых услуг в современном обществе, значение которых постоянно растет. В этом смысле УП представляют собой особый вид услуг на информационном рынке [8, с. 47]. Доказательством этого является то, что в современном обществе информационные ресурсы становятся товарами, и их общая стоимость на рынке приравнивается к стоимости традиционных ресурсов.

Уже с уверенностью можно сказать, что степень развития сферы УП во многом определяет степень близости нашего общества к информационному обществу. В условиях нарастающей цифровизации стран ЕАЭС представляют интерес вопросы интеграции процессов науки, бизнеса, образования, переводческой отрасли в одну экосистему, как показано на рисунке 1.



Рисунок 1 – Интеграционные процессы экономики перевода

Экономика перевода сегодня тесным образом связана с информационным рынком, на котором источник информации рассматривается в двух направлениях: как материальный продукт, который можно продать и купить; как интеллектуальный продукт с авторским правом [3]. На мировом рынке информации принято различать следующие основные сектора, соответственно, и рынок УП: 1) сектор деловой информации; 2) сектор научно-технической и специальной информации; 3) сектор массовой потребительской информации.

Для всех вышеназванных секторов на мировом рынке информации необходимо качественное обеспечение УП предоставляемой информации [9, с. 17]. Рынок УП – это особый случай предложения и сбыта рынка товаров и услуг, на котором действуют абсолютно все экономические законы, существующие на всех рынках товаров и услуг. Проблемы информационного рынка как экономического объекта в целом совпадают с проблемами рынков товаров и услуг, и первая из них – это не четкая правовая основа [3]. Мы предполагаем, что для дальнейшего развития информационного рынка странам ЕАЭС совместно необходимо будет создать благоприятные экономические условия для развития производства информации, т.к. увеличение количества производителей этого типа продукта приведет

к снижению цены, и существующие незначительные нарушения закона в информационном поле будут значительно меньше.

Для осознания картины состояния рынка перевода мы проводим анализ современного состояние рынка по трем направлениям, обозначенными самой отраслью: 1) бизнес-поток на рынке перевода; 2) техническое оснащение рынка перевода; 3) лингвистические проблемы перевода, и прогнозируем некоторые тенденции его развития, как показано в таблице 1.

Таблица 1 – Современное состояние и тенденции развития индустрии перевода

Современное состояние	Тенденции развития
Профильные проблемы: общетеоретические проблемы перевода и локализации	Создание масштабных общерегиональных дискуссионных площадок на пространстве СНГ с привлечением внешних партнеров для обсуждения проблем мирового рынка перевода
Технологизация и автоматизация переводческой деятельности, управление переводческими проектами	Интеллектуализация деловых услуг; появление инновационных сегментов новой экономики: создание инфраструктуры и технологий, которые минимизируют издержки отрасли
Теоретико-методологические проблемы профессионального переводческого образования	Превращение современных университетов и переводческих факультетов в «центры знаний» посредством интеллектуализации деловых услуг с высокой добавленной стоимостью
Лингвистическое информационное сопровождение международных мероприятий в сфере межкультурного посредничества	Развитие и совершенствование условий развития бизнеса с использованием новейших ИКТ
Профессионально-ориентированное обучение иностранным языкам в системе высшего образования	Интенсификация процесса международного обмена между «центрами знаний» как новых центров спроса и роста в будущем

В развитии экономики перевода необходим синтез накопленных в отрасли традиций и инноваций новой экономики, принимая реальность, в которой чаще всего приходится работать переводческим компаниям, бюро, переводчики-фрилансеры и возможности, которые переводческие компании, бюро, переводчики-фрилансеры могут создать при внимательном изучении истории своей отрасли и анализе новых направлений развития новой экономики. Сегодня практически в любой отрасли конкуренция становится все жестче, растут издержки, а прибыль получить все сложнее, поэтому для лиц, принимающих решение (ЛПР), необходимо создавать новые стратегии в отрасли, которые позволяют получить инновационную ценность и снизить издержки, поскольку рост рынка требует новых решений и подходов.

Классификация участников рынка переводов

Индустрия перевода развивается как отрасль, которая еще не выделена и не обозначена как автономная, в частности, в Республике Беларусь. Часто индустрия перевода выступает подотраслью сферы международных отношений, отраслей, связанных с международной коммуникацией [5, с. 79], и используется как вспомогательная.

Участниками рынка переводов являются: 1) официальные компании и бюро переводов; 2) виртуальные бюро переводов; 3) «белые» частные переводчики-фрилансеры; 4) официально неоформленные частные переводчики¹. Касательно сегментации рынка перевода необходимо отметить, что рынок, на котором работают переводческие агентства серьезно отличается от рынка, на котором работают фрилансеры: они частично пересекаются, но полностью не совпадают. Так, мы можем выделить три значимые сферы перевода по охвату аудитории (заказчиков): 1) *массовый перевод*, охватывающий основной неспециальный состав потребителей (75 %); 2) *специализированный перевод*, предназначенный для конкретных предметных областей (20 %); 3) *супер перевод*, касающийся узкого сегмента новой экономики и новых знаний (5 %).

В специализированном переводе особо выделяется *технический перевод*, который видится как одно из необходимых условий встраивания в мировую систему разделения труда и производственные

¹ Классификация участников рынка переводов. – URL: commerciant-pravo.ru (дата обращения: 16.06.2020).

цепочки создания передовых технологий и продукции, который доминирует по причине необходимости использования в разных странах узко-специальной документации, начиная от финансовой и заканчивая инструкцией по эксплуатации разных видов техники. Выделение типов переводческих услуг и информация по ранжированию их степени важности – это, скорее экспертные оценки, чем точные данные, поскольку одной из проблем рынка перевода является отсутствие фиксирования точных объемов перевода информации по каждому виду перевода.

За техническим переводом следует такой бурно развивающийся сегмент как локализация веб-сайтов и программного обеспечения, входящий в выделенную нами сферу супер перевода, в которой есть отдельные сегменты, в том числе переводы мультимедийных материалов, видео и аудио, на долю которых приходится, по нашим оценкам, менее 5 %.

Важно отметить особую роль технически сложных переводов, то есть переводов, которые выполняются в сложных форматах файлов в специальном программном обеспечении, а также переводам веб-сайтов. Эта отрасль растет очень бурно, в ней появляются новые идеи, новые технологии. Темпы роста этой отрасли благодаря тому, что постоянно повышаются производительность труда и качество, выше среднеотраслевых.

Практикующие переводчики среди прочих выделяют проблему коммерциализации деятельности переводчиков [1, с. 53] как основную, которая заключается в том, что по причине короткого жизненного цикла товара заказчик не видит смысла вкладывать большое количество денежных средств и времени на разовый перевод, необходимый лишь для ввоза товара в страну и начала продаж. На подобном основании формируется устойчивая потребность рынка в переводе, выполненном как можно в более короткие сроки.

По изучению данных проблем проводятся конференции с привлечением профильных специалистов, представителей переводческих компаний, профессорско-преподавательского состава (ППС) вузов, такие как XI Международная научная конференция «Индустрия перевода» на ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», Пермь, Россия [3]. При анализе материалов конференции мы приходим к выводу о том, что основная масса обсуждаемых проблем приходится на обсуждение языковых трудностей перевода – лингвистики; вопросы экономики перевода практически не фигурируют в проблемном поле отраслевой конференции.

Характеристика рынка услуг перевода

Рынок услуг перевода (УП) определяется как система экономических, организационных и правовых отношений по продаже, покупке и распространения переводов и технологий предоставления услуг, где действуют все обязательные атрибуты рынка – законы спроса и предложения, жизненный цикл товара / услуги, цена и т.д. [9, с. 14]. Рынок ПУ – это также система экономических, правовых и организационных отношений в торговле интеллектуальной собственностью. При анализе рынка УП, непосредственного переводческого процесса и оказания переводческих услуг, учитываются и другие экономические характеристики, такие как стоимость, издержки, прибыль и иные.

В качестве экономического ресурса УП предназначены для межгосударственного обмена информацией, имеются в ограниченном количестве, поэтому на них предъявляется платежеспособный спрос. Ценность или полезность УП состоит в возможности дать дополнительную свободу действий потребителю и сократить издержки на взаимодействие с рынком. Среди основных свойств присущих УП можно назвать трудность производства и относительная простота тиражирования [7, с. 107], что создает определенные проблемы в связи с определением прав собственности в рамках сферы информационной деятельности. На современном рынке перевода постепенно стирается граница между работой на бюро переводов и на «прямого работодателя», расценки становятся примерно одинаковыми, что происходит благодаря: а) информационной поддержке; б) постоянному потоку заказов; в) стабильностью отношений с заказчиками.

В настоящее время рынок позволяет экономить на переводе за счет использования информационных сервисов, т.к. большое количество пользователей использует это. В последние годы в переводческой сфере стал складываться институт независимой экспертизы, что положительно сказывается на

развитии отрасли. Есть движение к формализации в вопросах качества, например, в отрасли все чаще стал подниматься вопрос о необходимости сертификации переводческих компаний и отдельных услуг, причем речь идет о стандартах как управления (ISO 9001), так и специальных отраслевых.

Еще одной важной вехой в становлении переводческой отрасли стало появление всеохватной специализированной дискуссионной площадки в 2010 г., когда впервые прошла международная переводческая конференция Translation Forum Russia (TFR)², которая с тех пор проводится ежегодно в разных городах Российской Федерации.

Объем глобального рынка перевода

Согласно данным игроков рынка переводческих услуг, темпы роста в середине 2000-ых годов составляли 15 %, начиная с 2007 г. рост рынка достиг 20 %, который существенно превысил мировой показатель равный 8 %. В целом роль экстраэкономических и внешнеэкономических факторов всегда играла существенную роль, поскольку они являются витками увеличения рынка в России, в Беларуси и в других странах мира [10, с. 123]. Со вступлением Российской Федерации в ВТО, рынок переводческих услуг возрос еще на 20–25 % и спрос на услуги переводов, например, в Российской Федерации увеличивается в среднем на 10–20 % и это зависит от: 1) конкретного сегмента рынка; 2) участников рынка переводов; 3) вида заказа – разового перевода или больших проектов³. В этой связи на рынке наблюдается дифференциация переводческих компаний и бюро переводов. Данные по спросу на услуги в других странах ЕАЭС ведутся слабо.

О высокой востребованности и доходности технического перевода свидетельствуют следующие факты: 1) многие иностранные переводческие компании стараются открыть представительства в России (до введения санкций против РФ это было еще интенсивнее); 2) 60 % переводческих фирм, занимающихся техническим переводом, сосредоточены в г. Москве, 20 % – в г. Санкт-Петербурге и в регионах; 3) рынок технического перевода насыщен, но не до конца освоен.

Проблемные области на рынке перевода

Проблемы мы можем разделить на три категории: со стороны компаний и бюро перевода, со стороны заказчика и общие проблемы цифровой культуры. Одной из проблем на современном рынке переводов является вопрос снижения уровня грамотности и девальвации эталонов, таких как государственные переводные издания, дикторская речь устных переводчиков.

Экономика перевода видится как часть креативной экономики [2, с. 14], близкой к понятию «экономики знаний», тесно связанной с интеллектуальной деятельностью и цифровой культурой, в которой возникают новые отношения между людьми с высокой ролью новых технологий и обработкой большого количества умных данных. Одним из серьезных направлений является проблема стыковки разноязычной терминологии [4, с. 79], что также является одним из важнейших сегментов экономики перевода и смежных отраслей. Как вариант ее решения при Национальной лиге переводчиков Российской Федерации создан терминологический комитет, который призван решить ряд важных задач по унификации терминопотребления в мировой экономике.

Так, Макаревич И.И. ведет разработку словаря-справочника по цифровой трансформации, в котором посредством методологического аппарата естественных наук анализируются умные данные (smart data), что отражает современные тенденции развития научного знания [4, с. 80]. Так, при помощи методов исследования информационной системы (ИС) анализируются определенные предметные области языковой системы (ЯС) – профессионально ориентированные дискурсы цифровой трансформации (ЦТ) и цифровой экономики (ЦЭ) [2, с. 14]. В этом смысле исследование носит интегративный характер и предполагает тесное соотношение информационной и языковой систем.

² Международная переводческая конференция // Translation Forum Russia (TFR). – URL: [www. http://tconference.ru](http://tconference.ru) (дата обращения: 10.06.2020).

³ Российский рынок переводческих услуг // The Russia Corporate World. – URL: www.norma-tm.ru (дата обращения: 11.05.2020).

Обозначенные проблемные ситуации показывают, что интеллектуализация экономики перевода, развитие индустрии перевода и машинного перевода приведет к получению большей прибыли, чем с традиционных отраслей экономики. Некоторые перспективные определения экономики перевода будут способствовать определению направлений экономического развития. Данные проблемные ситуации также указывают на то, что отсутствие собственного бренда стран ЕАЭС на мировом рынке перевода при наличии признанных мировым сообществом высокопрофессиональных центров по подготовке переводчиков на базе ведущих факультетов и университетов стран СНГ [5, с. 79], ведет к дополнительным издержкам как на внешнем треке, так и на внутренних рынках стран ЕАЭС.

Некоторые выводы и прогнозы

Проанализировав вопрос о рынках, которые будут расти в будущем, сегодня исследователи мировых рынков не говорят о Европейском союзе (ЕС), США (на сегодня крупнейшей экономике мира) и Японии, которые отодвигаются на второй план. Несомненно, партнерство с ЕС всегда будет значимым для нас в силу геополитических и культурно-исторических связей на протяжении столетий. Делая прогнозы о растущих рынках будущего, речь стоит вести о Китае, Индии на Индо-евразийском пространстве, также о Бразилии, как крупных экономиках новой формации, которые радикально отличаются от крупных экономик прошлого, на которые принято было опираться. Следовательно, сегодня страны ЕАЭС могут использовать эти мировые тренды как точку роста и в экономике перевода в том числе, поэтому мы рассматриваем развитие экономики перевода и индустрии перевода в контексте современного мирового направления внедрения цифровизации и достижений новой экономики.

Развитие отрасли может вылиться в создание экосистемы перевода. Вопрос стоит в наполняемости этой создаваемой экосистемы. Мы предполагаем, что она будет дополнена на условиях *wiki* и иных схожих технологиях развития машинного перевода. Университеты и профильные переводческие факультеты на основе инфраструктуры ИКТ современной экономики знаний будут представлены как центры знаний для подготовки специалистов интеллектуальных деловых услуг и формирования устойчивого бренда УП на внешних рынках. Нужно, чтобы переход шел от центров компетенций к центрам совершенства, чтобы по определенным элементам они были лучшими, и тогда будут повышаться экспортные возможности интеллектуальных деловых услуг перевода.

В экономике перевода необходимо сокращение издержек, упрощение последующей энтропии, нацеленность на качественно новое и количественно более масштабное внешнее и внутреннее обеспечение интеллектуальными деловыми УП международных контактов и межкультурной коммуникации. Важно понимание и оценка на высоком уровне, что экономика перевода двигает индустрию перевода, используемые в ней цифровые технологии, задействованные в ней цифровые платформы и перспективные идеи развития машинного перевода, способствуют, и в будущем будут нацелены на получение прибыли и оказание влияния на формирование информационного общества и бизнеса.

Список литературы

1. *Алюшин В.В., Блинов Р.Ю.* К вопросу о машинном переводе, или некоторые аспекты современного состояния индустрии перевода // Известия высших учебных заведений. Гуманитарные науки. – Т. 2. – № 1. – Иваново: изд-во Иванов. гос. тех. ун-та, 2011. – С. 53–59.
2. *Головенчик, Г.Г.* Цифровая экономика: монография / Г.Г. Головеньчик, М.М. Ковалев. – Минск: изд. центр. БГУ. – 219 с.
3. Индустрия перевода: мат. XI Междунар. науч. конф., 13–15 июня 2019 г. [Электронный ресурс]. – Пермь: изд-во ФГБОУ ВО Перм. нац. исслед. политехнич. ун-т. – URL: <https://elibrary.ru/contents.asp?id=42216455> (дата обращения: 23.06.2020).
4. *Макаревич И.И.* Информационная и лингвистическая разработка «Словаря-справочника по цифровой трансформации» // Управление информационными ресурсами: Академия управления при Президенте Республики Беларусь. – Минск, 2020. – С. 78–80.

5. *Макаревич Т.И.* Международные коммуникации в контексте IT-образования и развития технологий машинного обучения // Интеграция и развитие научно-технического и образовательного сотрудничества – взгляд в будущее: сб. ст. II Междунар. науч.-техн. конф. Минские научные чтения – 2019. В 3 т. – Минск: БГТУ, 2020. – Т. 1. – 2019. – С. 83–87.
6. *Паньшин Б.Н.* Интеллектуализация деловых услуг как основной фактор формирования новой экономики // Наука и инновации. – 2014. – № 9 (139). – С. 45–48.
7. *Паньшин Б.Н.* Менеджмент международного бизнеса. – Минск: БГУ, 2018. – 343 с.
8. *Руденков В.М.* Международный бизнес. – Минск: Право и экономика, 2015. – 616 с.
9. *Рыжко А.Л.* Экономика информационных систем. 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2018. – 176 с.
10. Внешнеэкономический фактор в стратегии инновационного развития России и Беларуси / под. ред. И.В. Войтова. – Минск: ГУ «Бел ИСА», 2012. – 288 с.

References

1. *Alyushin V.V., Blinov R.Yu.* К вопросу о машинном переводе, или некоторые аспекты современного состояния индустрии перевода // Известия высших учебных заведений. Гуманитарные науки. – Иванов: изд-во Иванов. гос. тех. un-ta, 2011. – V. 2. – № 1. – Pp. 53–59.
2. *Golovenchik G.G.* Tsifrovaya ekonomika: monogr. – Minsk : izd. tsentr BSU, 2019. – 219 p.
3. Industriya perevoda: mat. XI Mezhdunar. nauch. konf. 13–15 Jun 2019 [Electronic Resource]. – Perm: izd-vo FGBOU “Perm. nats. issled. politechnich. un-ta”. – URL: <https://elibrary.ru/contents.asp?id=42216455> (accessed: 23.06.2020).
4. *Makarevich I.I.* Informatsionnaya i lingvisticheskaya razrabotka “Slovarya-spravochnika po tsifrovoi transformatsii” // Upravlenie informatsionnymi resursami. – Minsk: izd-vo Akademii upravleniya pri Presidente Respubliki Belarus, 2020. – Pp. 78–80.
5. *Makarevich T.I.* Mezhdunarodnye kommunikatsii v kontekste IT-obrazovaniya i razvitiya tekhnologiy mochinnoogo obucheniya // Integration and Development in R&D and Educational Cooperation – View to the Future: Collection of Papers IInd International Scientific and Technical Conference “Minsk Scientific Proceeding – 2019”, Minsk, 11–12 December. In 3 v. – Minsk: BNTU, 2020. – V. 1. – pp. 83–87.
6. *Panshin B.N.* Intellektualizatsiya delovykh uslug kak osnovnoy faktor formirovaniya “novoi ekonomiki” // Nauka i innovatsii. – 2014. – № 9 (139). – Pp. 45–48.
7. *Panshin B.N.* Management mezhdunarodnogo biznesa. – Minsk: BSU, 2018. – 343 p.
8. *Rudnikov V.M.* International Business. – Minsk: Pravo i ekonomika, 2015. – 616 p.
9. *Ryzhko A.L.* Ekonomika informatsionnykh sistem. 2nd ed. – M.: Urait, 2018. – 176 p.
10. Vneshneekonomicheskiy faktor v strategii innovatsionnogo razvitiya Rossii i Belarusi / ed. by I.V. Voitov. – Minsk: GU “BelISA”, 2012. – 288 p.

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ПОНЯТИЕ, МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И РИСКИ ВНЕДРЕНИЯ

Мухин Дмитрий Сергеевич,
магистрант факультета экономики и финансов,
e-mail: 70132304@online.muiiv.ru,
Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва

В статье исследуются вопросы финансового планирования и бюджетирования современных организаций. В современной сложной экономической ситуации в России для успешной деятельности предприятий важно прогнозировать критические для них ситуации, находить оптимальные решения для выхода из них. Это обуславливает необходимость освоения методов и средств управления, составной частью которых является система управленческого учета. Одним из основных элементов этой системы является бюджетирование. Бюджетирование является одним из важнейших факторов коммерческого успеха, так как помогает менеджерам функциональных подразделений лучшим образом уяснить и исполнить поставленные перед ними задачи, оценить возможности по их достижению в установленные сроки, своевременно внести требуемые коррективы, а также обеспечить программу производства необходимыми ресурсами. Этим и можно объяснить актуальность темы настоящей статьи.

В статье также анализируется динамика численности строительных организаций по различным формам собственности, объемы выполненных строительных работ, а также рассматриваются факторы, препятствующие развитию строительных организаций.

Ключевые слова: организация, система, финансовое планирование, бюджет, бюджетирование, строительная организация, строительство

MODERN BUDGETING SYSTEM IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS: CONCEPT, METHODOLOGICAL BASIS AND IMPLEMENTATION RISKS

Mukhin D.S.,
master's degree in economics and finance,
e-mail: 70132304@online.muiiv.ru,
Moscow Witte University, Moscow

The article explores the issues of financial planning and budgeting of modern organizations. In the current difficult economic situation in Russia, it is important for the successful activities of enterprises to predict critical situations for them, to find the best solutions to get out of them. This necessitates the adoption of management practices and tools, of which management accounting is an integral part. One of the main elements of this system is budgeting. Budgeting is one of the most important factors of commercial success, as it helps the managers of functional departments to better understand and fulfill their tasks, evaluate the opportunities to achieve them in a timely manner, make the required adjustments, and provide the production program with the necessary resources. This explains the relevance of the topic of this article.

The article also analyzes the dynamics of the number of construction organizations by various forms of ownership, the volume of construction work performed, and considers the factors that hinder the development of construction organizations.

Keywords: organization, system, financial planning, budget, budgeting, construction organization, construction

DOI 10.21777/2587-554X-2020-2-93-101

Введение

В современном мире от скорости принятия управленческих решений зависит очень многое. Предприятие должно быть готово в любой момент принять качественное решение, так как это является основополагающим фактором успеха. Импровизация в принятии решений, которые будут носить долгосрочный характер, не уместна, именно это обуславливает потребность планирования на предприятии.

Четко спланированная, последовательная деятельность организации является определяющим фактором успеха в нестабильной экономической ситуации, вызванной, как внешними макроэкономическими шоками, так и просчетами российской бюджетной политики в последние несколько лет [1].

Современным рынком продиктованы жесткие требования к предпринимателям, организациям, сложность и высокая активность происходящих внутренних процессов создает условия для более обширного применения планирования. Помимо этого, на основе анализа финансовых показателей результатов деятельности компании, которые используются при планировании, компания может принимать грамотные управленческие решения [1].

Финансовое планирование – это форма управленческой деятельности, основная цель которой это определение объема финансовых ресурсов, а также распределение и оптимальное использование для обеспечения процесса управления финансовым потенциалом компании [12].

Функционируя в условиях рыночной экономики, предприятия заинтересованы в получении истинной информации о своем финансовом состоянии на сегодняшний день и на перспективу. Данная необходимость обусловлена тем, что за счет оперативной информации можно лучше преуспеть в хозяйственной деятельности предприятия, принимая взвешенные управленческие решения, которые опираются на прогнозы финансовых ситуаций, а также вовремя отчитываться перед бюджетом, банками и кредиторами, тем самым защищая себя от различных санкционных мер, снижая риск банкротства [3].

Во времена нестабильно сложившейся экономической ситуации каждому экономическому субъекту необходимо четко распределять свои денежные средства для того, чтобы быть обеспеченным на определенный период ресурсами: продуктами, услугами, финансами. Понятие «планирование» значимо не только для индивида как единицы сложной системы, но организации, корпорации, структуры, в которой он осуществляет свою деятельность [2].

Бюджетирование способствует увидеть ближайшие перспективы развития организации, равномерно распределить денежные средства на реализацию того или иного объекта, координировать работу в целом.

Данная тема неоднократно изучалась как отечественными, так и зарубежными авторами, среди которых можно выделить работы следующих авторов: Асеев О.В., Афанасьев М.П., Биджев К.С., Бородин А.И., Евстигнеева О.А., Жилкина А.Н., Ицкова Е.М., Наточеева Н.Н., Олехнович М.Р., Палухина Ю.С., Радионов А.С., Четверов В.С., Шаш Н.Н., Янковская В.В. и других.

1. Понятие и сущность системы бюджетирования

Каждая организация и предприятие осуществляет текущее финансовое планирование. Система текущего планирования финансовой деятельности фирмы основывается на разработанной финансовой стратегии и финансовой политике по отдельным аспектам финансовой деятельности. Производится увязка каждого вида вложений с источником финансирования. Для этого обычно пользуются сметами образования и расходования фондов денежных средств. Эти документы необходимы для контроля за ходом финансирования важнейших мероприятий, для выбора оптимальных источников пополнения фондов и структуры вложения собственных ресурсов. Главная цель составления бюджетирования – повышение эффективности деятельности организации. Составив бюджет, организация сможет снизить нерациональное использование средств, а также грамотно распределить их за счет своевременного планирования хозяйственных операций. Для того чтобы деятельность была эффективной и достигала желаемых результатов, необходимо решить ряд задач [13].

В строительных организациях, например, бюджетирование применяется как способ управления затратами. Организация строительных работ способствует формированию характерных приемов, способов и методов учета затрат на производстве [4].

Учет затрат является очень эффективным инструментом необходимым для точной калькуляции себестоимости и принятия различного рода решений, которые основаны на выборе альтернативного выбора действий. В целом благополучие всего предприятия в данной сфере зависит от того насколько точна информация о производственных затратах [14].

При анализе данной информации можно планировать реальный уровень прибыли и затраты на перспективу; правильно устанавливать цены; оптимизировать готовую продукцию, места закупки, производства и хранения готовой продукции, материалов и комплектующих, а также не только определить структуру расходов и их эффективность, но и регулировать и вести над ними контроль [6].

Себестоимость работ, услуг является одним из важных обобщающих показателей деятельности предприятия, отражающих эффективность использования ресурсов; результаты внедрения новой техники и прогрессивной технологии; совершенствование организации труда, реализации и управления [5]

Для достижения важнейших задач развития строительного бизнеса необходимо оптимизировать затраты в целях обеспечения требуемого финансового результата при выполнении производственных и других планов организации строительной сферы.

Основной проблемой строительных компаний в настоящее время является эффективная организация системы учета расходов на строительные – монтажные работы [7].

Бухгалтерский учет на современном этапе развития дает возможность контролировать затраты производства, выявлять причины отклонений от плана, определять фактическую себестоимость выполненных строительных – монтажных работ и в конечном итоге определять финансовый результат деятельности строительной организации [12].

Актуальность состоит в анализе затрат, формирующих себестоимость объектов строительства и возможности их оптимизации.

Значительное увеличение величины затрат строительного предприятия в настоящее время наблюдается практически на каждом предприятии, где имеются резервы снижения затрат до оптимального уровня, что позволяет добиться роста экономической эффективности деятельности предприятий [8].

В строительных организациях необходим метод калькулирования себестоимости, так как это помогает сокращению экономических потерь и обеспечению сопоставимости результатов производства и себестоимости продукции [10].

После проведения анализа затрат для принятия решений необходимо рассматривать альтернативные стоимости потребляемых ресурсов. При этом важно формирование правильных и достоверных отчетов, так как основную информацию для принятия решений берут из бухгалтерских документов [9].

2. Необходимость формирования системы бюджетирования в коммерческих организациях на примере строительной отрасли

Для анализа формирования и развития системы бюджетирования в коммерческих организациях была выбрана строительная отрасль в силу ее активного развития и важности для экономики России [11]. Подтвердим это утверждение статистическими данными.

Таблица 1 – Количество и структура строительных организаций РФ, 2017–2019 гг.

Показатель	2017	2018	2019
Всего	232154	271604	279496
в том числе по формам собственности:			
государственная	832	778	759
муниципальная	461	426	442
частная	229943	269548	276944
смешанная российская	293	242	283
прочие	625	610	1068

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики РФ

Для более наглядного представления динамики происходящих изменений отразим данные таблицы 1 за 2019 г. на рисунке 1.



Рисунок 1 – Структура строительных организаций и предприятий России по формам собственности за 2019 г., единиц (составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики РФ)

Как следует из представленных выше данных, количество строительных организаций в России на протяжении с 2017 по 2019 годы возрастает, причем происходит это за счет частных строительных организаций. Данная тенденция приводит к росту объема строительных работ, о чем свидетельствуют данные рисунка 2.



Рисунок 2 – Динамика объема работ, выполненных строительными организациями РФ, 2017–2019 гг., в % к среднемесячному значению 2016 г. (составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики РФ)

Общий объем строительных работ постоянно возрастал, снизившись в 2019 г. и постепенно снова увеличиваясь, о чем свидетельствуют данные рисунка 3.

Индекс предпринимательской уверенности в строительстве имеет средние значения, демонстрируя устойчивую динамику, на протяжении всего рассматриваемого периода. Также стоит остановиться на том, какие факторы препятствуют развитию строительных организаций. Основные факторы и их рейтинг представлены на рисунке 4.

Таким образом, наибольшее негативное влияние на развитие строительных организаций оказывают высокий уровень налогов, высокая стоимость материалов, недостаток заказов в работе, а также конкуренция.

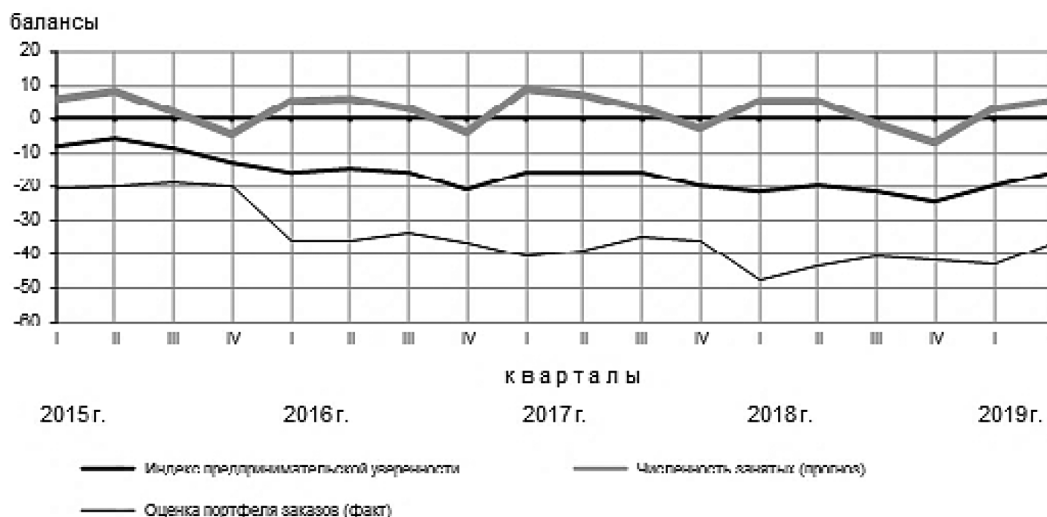


Рисунок 3 – Динамика индекса предпринимательской уверенности в строительстве, 2015–2019 гг., % (составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики РФ)

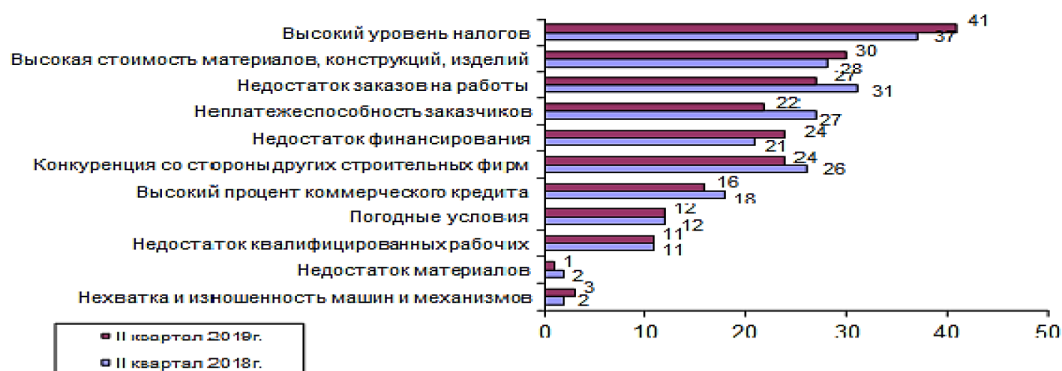


Рисунок 4 – Факторы, мешающие развитию строительных организаций в РФ, 2019 г. (составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики РФ)

Вышесказанное подтверждает важность управления затратами строительных организаций с целью обеспечения их конкурентоспособности, а также активного внедрения и развития систем бюджетирования в их деятельности.

Следовательно, необходимость внедрения системы бюджетирования в строительных организациях мы связываем со следующим:

- обеспечение руководителей строительных организаций полной и объективной информацией;
- аналитическое обеспечение процесса принятия управленческих решений;
- бюджетирование является важной частью процесса финансового планирования;
- снижение затрат строительных компаний;
- обеспечение более низкой цены на работы и услуги по сравнению с другими компаниями;
- инструмент планирования и контроля в организации.

3. Формирование системы бюджетирования в коммерческих организациях на примере строительной отрасли

Назначение бюджетов состоит в том, что они способны обеспечить строительную компанию всей полной и объективной информацией [8]. При рационально-составленном бюджете у руководителя по-

является возможность принимать эффективные управленческие решения по улучшению финансового состояния организации и достижению поставленных целей.

Представим в таблице 2 пример осуществления бюджетного процесса в строительной организации.

Таблица 2 – График бюджетного процесса в строительной организации

Мероприятие	Источник информации	Ответственные лица
Согласование бюджетных форм	Нормативные акты, бюджеты предыдущих периодов	Заместитель генерального директора по финансам
Составление бюджета продаж: планирование формирования политики	Маркетинговые исследования, статистические данные, аналогичная информация за предыдущий период	Заместитель генерального директора по производству. Начальники складов
Бюджет оплаты труда: - формирование численности; - формирование фонда; - заработной платы; - формирование социального пакета	Результаты расчета об объемах оказываемых услуг в бюджете продаж, нормативы премирования, прогноз персональных надбавок единая тарифная сетка, списочная численность работников, личные дела работников	Отдел по кадрам и социальному обеспечению
Составление бюджета себестоимости: формирование плана расходов связанных с оказанием транспортных услуг и складской переработки	Данные предыдущих бюджетов с использованием алгоритмов, определяемых принятой методикой исчисления себестоимости. Бюджет продаж	Начальники складов. Инженерно-техническая служба
Бюджет общепроизводственных и управленческих расходов: обеспечение производственной инфраструктуры, офисное и транспортное обеспечение, формирование плана расходов на экологию, расходы по налоговым платежам, формирование плана расходов на развитие информационных систем и обеспечения связью и оргтехникой	Потребности предприятия, бюджеты предыдущих периодов	Отдел материально-технического снабжения. Бухгалтерия
Составление прогнозного отчета о финансовых результатах	Операционные бюджеты	Бухгалтерия, планово-экономического отдела
Составление прогнозного платежного бюджета	Операционные	Бухгалтерия, планово-экономического отдела
Составление прогнозного баланса	Операционные бюджеты	Бухгалтерия. Планово-экономический отдел

Источник: Составлено автором

Схема организации процесса бюджетирования в строительной организации, утвержденная генеральным директором представлена на рисунке 5.

Как показано на рисунке 5 организация процесса бюджетирования на предприятии происходит поэтапно.

На первом этапе происходит согласование бюджетных форм, по которым составляется бюджетный процесс. Планирование бюджетного процесса предприятия осуществляется на основании нормативных актов и бюджетов за предыдущий период. Ответственность за представление бюджетного процесса возлагается на заместителя генерального директора по финансам.

На втором этапе осуществляется формирование объемно-ценовых показателей, по которым далее составляется бюджет продаж. Планирование объема услуг и формирование ценовой политики осуществляется на основании маркетинговых исследований, статистических данных, а также на основании аналогичной информации за предыдущий период. Ответственность за представление бюджета продаж возлагается на заместителя генерального директора по производству и на начальников складов.

На третьем этапе происходит формирование численности и состава персонала. На основании этих данных составляется бюджет оплаты труда. Формирование численности персонала, формирование фонда заработной платы и формирование социального пакета осуществляется на основе результатов расчета об объемах оказываемых услуг в бюджете продаж, нормативов премирования, личных дел сотрудников. Ответственность за представление бюджета оплаты труда возлагается на начальника отдела по кадрам и социальному обеспечению.

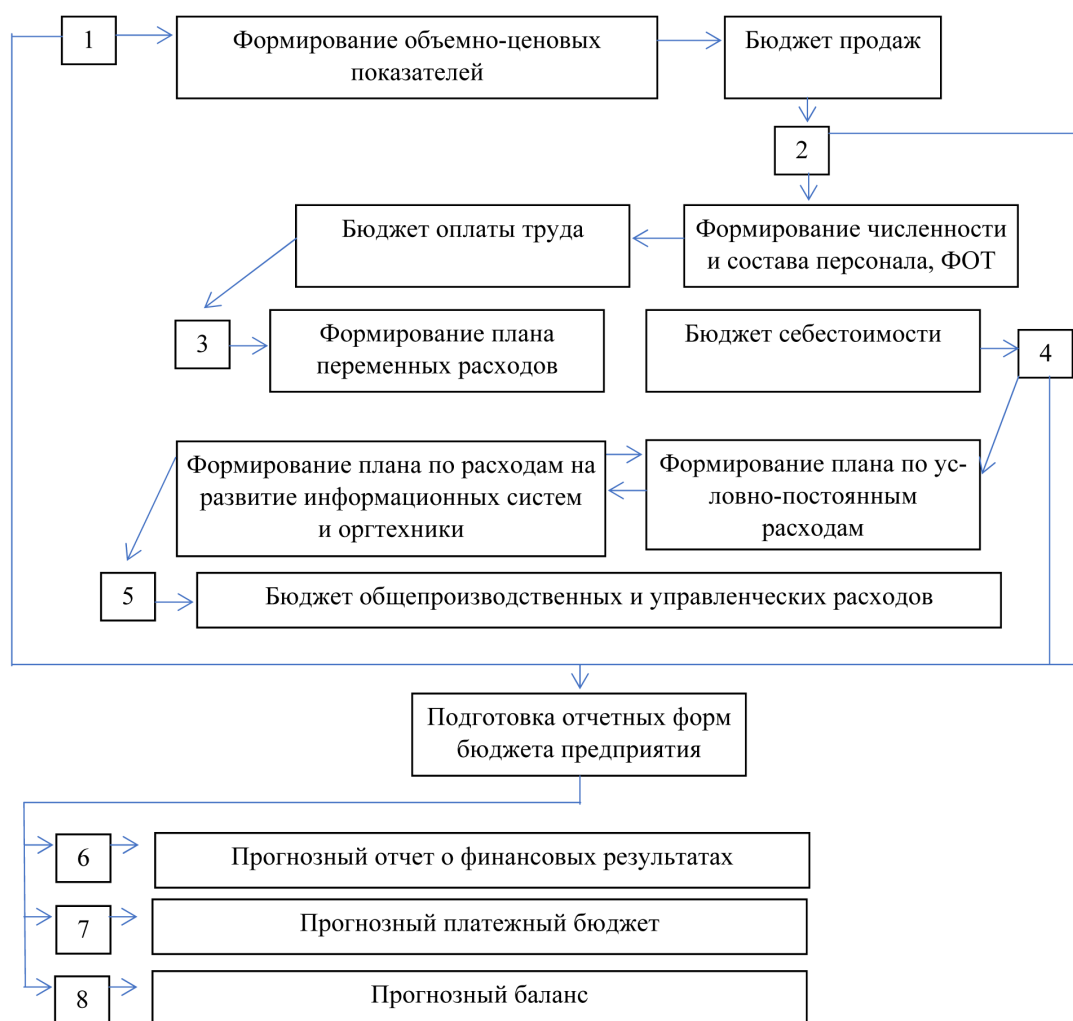


Рисунок 5 – Организация процесса бюджетирования в строительной организации (составлено автором)

На четвертом этапе формируется план переменных расходов, из которого вытекает бюджет себестоимости. Формирование плана расходов связанных с оказанием транспортных услуг и плана расходов, связанных с организацией складской переработки, осуществляется на основании бюджетов предыдущих периодов, бюджета продаж, бюджета оплаты труда. Ответственность за представление бюджета себестоимости возлагается на начальников складов и на руководителя инженерно-технической службы.

На пятом этапе осуществляется формирование плана по условно-постоянным расходам и формирование плана по расходам на развитие информационных систем и оргтехники. Исходя из этих данных, составляется бюджет общепроизводственных и управленческих расходов.

Информация для составления данного бюджета берется из бюджетов предыдущих периодов, а также исходя из потребностей предприятия. Ответственность за представление плана возлагается на отдел материально-технического снабжения и на бухгалтерию.

После составления всех операционных бюджетов начинается процесс подготовки отчетных форм бюджета предприятия.

На шестом этапе составляется прогнозный отчет о финансовых результатах. Данный отчет формируется на основе представленных ранее бюджета себестоимости, бюджета продаж, бюджета оплаты труда и бюджета общепроизводственных и управленческих расходов. Ответственными за представление отчета о финансовых результатах являются такие подразделения как бухгалтерия и планово-экономический отдел.

На седьмом этапе формируется прогнозный платежный бюджет. Он состоит из двух частей, это предстоящие выплаты и предстоящие поступления денежных средств. Составляется платежный бюд-

жет также на основании операционных бюджетов. Ответственные за мероприятие и исполнение и представление прогнозного платежного бюджета бухгалтерия и планово-экономический отдел.

На заключительном восьмом этапе организации процесса бюджетирования и планирования составляется прогнозный баланс предприятия. Прогнозный баланс – это прогноз активов и пассивов предприятия, в соответствии со сложившейся структурой активов и обязательств и её изменением в процессе реализации бюджета предприятия на планируемый период. Прогнозный баланс осуществляется на основании операционных бюджетов за предыдущие периоды. Ответственные за представление прогнозного баланса предприятия бухгалтерия и планово-экономический отдел.

Заключение

Бюджет – документ, содержащий плановые показатели организации на ближайшую перспективу.

Бюджетирование – это процесс согласованного планирования и управления деятельностью организации с помощью показателей, которые позволяют определить вклад каждого подразделения и каждого менеджера в достижение целей.

Формирование и совершенствование процесса бюджетирования в строительных организациях позволяет решить следующие проблемы:

- 1) повышение эффективности планирования бюджета продаж;
- 2) повышение эффективности планирования бюджета себестоимости;
- 3) совершенствование внутрифирменной документации.

Список литературы

1. Андреев Р.Н. Экономическая сущность и принципы бюджетирования / Современные тенденции развития науки и технологий. – 2018. – № 3-11 (24). – С. 36–38.
2. Боровяк С.Н., Хмельницкая, Н.В. Бюджетирование – экономическая основа качества системы управления // Молодой ученый. – 2015. – № 19. – С. 362–365.
3. Габдуллина Г.К., Зиннурова Ф.М. Понятие и сущность бюджетирования на предприятии, виды и содержание бюджетов / Современное общество и власть. – 2017. – № 2 (12). – С. 163–168.
4. Гасанов Г.И. Бюджетирование как инструмент финансового планирования на предприятии // Молодой ученый. – 2019. – № 11. – С. 1828–1833.
5. Дрок Т.Е., Контева Е.В. Финансовое планирование и бюджетирование на предприятии // Вопросы экономики и управления. – 2016. – № 5.1. – С. 121–124.
6. Дудка Е.С., Натарева Е.В. Бюджетирование как метод эффективного планирования деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2016. – № 1. – С. 351–357.
7. Иванов О.К. Бюджетирование как элемент управления финансовыми ресурсами // Молодежь и наука. – 2017. – № 4.3. – С. 77.
8. Иванова Н.Е., Приступа М.Э. Особенности бюджетирования в строительной отрасли // Молодой ученый. – 2017. – № 14. – С. 360–363.
9. Ковалева Н.В. Организация процесса бюджетирования на предприятии // Потребительская кооперация. – 2017. – № 1 (56). – С. 36–41.
10. Левушкина, Н.В. Сравнительная характеристика методик бюджетирования деятельности предприятий / Н.В. Левушкина, Л.М. Макарова. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2013. – № 4 (51). – С. 253–257. – URL: <https://moluch.ru/archive/51/6550/> (дата обращения: 20.08.2020).
11. Наумова Н.В. Бюджетирование в деятельности предприятия. – Тамбов: ТГТУ, 2009. – 112 с.
12. Петрова Е.С. Сущность бюджетирования в системе планирования // Молодой ученый. – 2018. – № 9. – С. 143–145.
13. Пузанова Т.В., Туркова М.М. Функциональное бюджетирование как направление планирования хозяйственной деятельности предприятия // Вестник Белорусско-Российского университета. – 2015. – №4 (49). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/funktsionalnoe-byudzhetrovanie-kak-napravlenie-planirovaniya-hozyaystvennoy-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 20.08.2020).

14. Семенова Н.Н. Бюджетирование и его роль в деятельности предприятия // Вестник МГУ. – 2007. – № 1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/byudzhetrovanie-i-ego-rol-v-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 20.08.2020).

References

1. *Andreev R.N.* Economic essence and principles of budgeting / Modern trends in the development of science and technology. – 2018. – № 3-11 (24). – Pp. 36–38.
2. *Borovyak S.N., Khmel'nitskaya N.V.* Budgeting – the economic basis of the quality of the management system // Young scientist. – 2015. – № 19. – P. 362–365.
3. *Gabdullina G.K., Zinnurova F.M.* The Concept and essence of budgeting at the enterprise, types and content of budgets / Modern society and power. – 2017. – № 2 (12). – Pp. 163–168.
4. *Hasanov G.I.* Budgeting as a tool of financial planning at the enterprise // Young scientist. – 2019. – № 11. – P. 1828–1833.
5. *Drok T.E., Kopteva E.V.* Financial planning and budgeting at the enterprise // Questions of Economics and management. – 2016. – № 5.1. – P. 121–124.
6. *Dudka E.S., Natarova E.V.* Budgeting as a method of effective enterprise planning // Young scientist. – 2016. – № 1. – P. 351–357.
7. *Ivanov O.K.* Budgeting as an element of financial resource management / Youth and science. – 2017. – № 4.3. – P. 77.
8. *Ivanova N.E., Pristupa M.E.* Features of budgeting in the construction industry // Young scientist. – 2017. – № 14. – Pp. 360–363.
9. *Kovaleva N.V.* Organization of the budgeting process at the enterprise // Consumer cooperation. – 2017. – № 1 (56). – Pp. 36–41.
10. *Levushkina, N.V.* Comparative characteristics of methods of budgeting activities of enterprises / N.V. Levushkina, L.M. Makarova. – Text: direct // Young scientist. – 2013. – № 4 (51). – Pp. 253–257. – URL: <https://moluch.ru/archive/51/6550/> (accessed: 20.08.2020).
11. *Naumova N.V.* Budgeting in enterprise activity. – Tambov: TSTU, 2009. – 112 p.
12. *Petrova E.S.* The Essence of budgeting in the planning system // Young scientist. – 2018. – № 9. – P. 143–145.
13. *Puzanova T.V., Turkova M.M.* Functional budgeting as a direction of planning of economic activity of the enterprise // Bulletin of the Belarusian-Russian University. – 2015. – № 4 (49). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/funktsionalnoe-byudzhetrovanie-kak-napravlenie-planirovaniya-hozyaystvennoy-deyatelnosti-predpriyatiya> (accessed: 20.08.2020).
14. *Semenova N.N.* Budgeting and its role in the company's activities // MSU Bulletin. – 2007. – № 1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/byudzhetrovanie-i-ego-rol-v-deyatelnosti-predpriyatiya> (accessed: 20.08.2020).

**Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте.
Серия 1. Экономика и управление
№ 2 (33)' 2020**

Электронный научный журнал (Электронное периодическое издание)

Редактор и корректор

Луговая С.А.

Компьютерная верстка

Савеличев М.Ю.

Электронное издание.

Подписано в тираж 21.09.2020.

Печ. л. 12,75. Усл.-печ. л. 11,85. Уч.-изд. л. 7,95.

Объем 17,15 Мб. Тираж – 500 (первый завод – 30) экз. Заказ № 20-0126.

Отпечатано в ООО «Минэлла Трейд»,
115419, Москва, ул. Орджоникидзе, д. 9, корп. 2, пом. 5, тел. 8 (495) 730-41-88.

Макет подготовлен в издательстве электронных научных журналов
ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте»,
115432, Россия, Москва, 2-й Кожуховский проезд, д. 12, стр. 1,
тел. 8(495) 783-68-48, доб. 45-11.