

ISSN: 2413-8584



# ЭКОНОМИКА ПРОФЕССИЯ БИЗНЕС

---

---

e-mail: [ef@asu.ru](mailto:ef@asu.ru) сайт: <http://journal.asu.ru>

---

---

2017. № 2

# ECONOMICS PROFESSION BUSINESS



Барнаул

---

---

Издательство  
Алтайского государственного  
университета  
2017

Научный рецензируемый журнал. Издается с 2014 г. Выпускается 4 раза в год

**Учредитель**

ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

**Главный редактор**

**В. В. Мищенко**, доктор экономических наук, профессор

**Заместитель главного редактора**

**Т. Г. Строителева**, доктор экономических наук, профессор

**Редакционный совет**

**Е. А. Ан**, д-р экон. наук (Казахстан);  
**А. О. Блинов**, д-р экон. наук, проф., акад. РАЕН (Москва);  
**А. В. Боговиз**, д-р экон. наук, проф. (Москва);  
**Г. Г. Вукович**, д-р экон. наук, проф., акад. РАЕ (Краснодар);  
**Г. В. Лаврентьев**, д-р пед. наук, проф. (Барнаул);  
**Г. М. Мкртчян**, д-р экон. наук, проф. (Новосибирск);  
**Ю. В. Рагулина**, д-р экон. наук, проф. (Москва);  
**В. И. Тинякова**, д-р экон. наук, проф. (Москва);  
**А. Фигус**, д-р экон. наук, проф. (Израиль)

**Редакционная коллегия**

**Е. С. Аничкин**, д-р юрид. наук, проф.;  
**А. А. Динер**, канд. юрид. наук, доцент;  
**Т. Ф. Кряклина**, д-р филос. наук, проф.;  
**С. В. Лобова**, д-р экон. наук, проф.;  
**С. И. Межов**, д-р экон. наук, проф.;  
**О. П. Морозова**, д-р пед. наук, проф.;  
**В. Н. Мошкин**, д-р пед. наук, проф.;  
**Г. И. Петрова**, д-р филос. наук, проф.;  
**Е. Е. Шваков**, д-р экон. наук, проф.

Журнал зарегистрирован в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Алтайскому краю и Республике Алтай (Управление Роскомнадзора по Алтайскому краю и Республике Алтай). Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ22–00576 от 20 ноября 2015 г.

Индекс в каталоге российской прессы «Почта России» **14792**.

Статьи журнала включаются в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), доступный в интернете по адресу: <http://www.elibrary.ru> (Научная электронная библиотека).

Все права защищены. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

**Founder**

Federal state budgetary educational institution of “Altai State University”

**Editor-in-Chief**

**V. V. Mishchenko**, Prof.

**Deputy Editor-in-Chief**

**T. G. Stroiteleva**, Prof.

**Editorial Council**

**E. A. An**, Prof. (Kazakhstan);  
**A. O. Blinov**, Prof., Academician of RANS (Moscow);  
**A. V. Bogoviz**, Prof. (Moscow);  
**G. G. Vukovitch**, Prof., Academician of RANH (Krasnodar);  
**G. V. Lavrentyev**, Prof. (Barnaul);  
**G. M. Mkrтчan**, Prof., Academician of RANS (Novosibirsk);  
**Yu. V. Ragulina**, Prof. (Moscow);  
**V. I. Tinyakova**, Prof. (Moscow);  
**A. Figus**, Prof. (Israel)

**Editorial Board**

**E. S. Anichkin**, Prof.;  
**A. A. Diner**, Prof.;  
**T. F. Kryaklina**, Prof.;  
**S. V. Lobova**, Prof.;  
**S. I. Mezhev**, Prof.;  
**O. P. Morozova**, Prof.;  
**V. N. Moshkin**, Prof.;  
**G. I. Petrova**, Prof.;  
**E. E. Shvakov**, Prof.

The journal is registered in the Office of the Federal Service for Oversight in Communication, Information Technologies and Mass Media in Altai region and Altai Republic (Office Roscomoversight in Altai region and Altai Republic). The Certificate of Registration PI №ТУ22–00576 is issued on November 20, 2015.

Index in the Catalogue of Russian Press “Pochta Rossii” is 14792.

The articles published in the journal are included in the Russian Index of Scientific Quotation (RISQ), available at the Internet address <http://www.elibrary.ru> (Scientific Electronic Library).

All rights reserved. Reference to the journal is required when using any part of the content.

© Оформление.

Издательство Алтайского государственного университета, 2017

# СОДЕРЖАНИЕ

В. А. Бородин, И. А. Голощапова, А. В. Ерохин ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ РЕГИОНОВ ЮГО-ЗАПАДНОЙ СИБИРИ: ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД.....	5
А. А. Бежовец, Л. М. Артемьева ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО ЛИФТА В РОССИИ.....	15
А. Н. Горлова ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ТРУДА В МИРЕ И В РОССИИ: ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ.....	20
Т. Л. Данильчик К ВОПРОСУ О КОНЦЕПЦИИ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ.....	28
Р. А. Долженко МЕТОДИКА НОРМИРОВАНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ОПЕРАЦИОННО-КАССОВЫХ РАБОТНИКОВ В ОФИСЕ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ.....	32
Е. С. Дубцова, И. В. Мищенко СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ ЧАД: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РЕШЕНИЯ .....	42
В. И. Крышка СОДЕРЖАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТОВАРНЫХ АГРЕГАТОВ.....	48
О. А. Мищенко, М. П. Есипенко ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ ГАЗИФИКАЦИИ ОБЪЕКТОВ СФЕРЫ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ .....	52
Я. Л. Овчинников, И. Н. Сычева, А. В. Глотко ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ.....	57
Ю. И. Растова ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА В ВЕРТИКАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИЙ .....	63
Ю. Е. Швакова, Т. А. Акимочкина ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ .....	68
НАШИ АВТОРЫ.....	72
ПРАВИЛА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ СТАТЕЙ В НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ЭКОНОМИКА. ПРОФЕССИЯ. БИЗНЕС» .....	74

---

# CONTENTS

V. A. Borodin, I. A. Goloschapova, A. V. Erokhin REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION IN SOUTH-WESTERN SIBERIA: A PROJECT-BASED APPROACH .....	5
A. A. Bezhovets, L. M. Artemieva THE POSSIBILITY FOR THE IMPLEMENTATION OF THE “INNOVATIVE LIFT” MECHANISM IN RUSSIA.....	15
A. N. Gorlova COMPUTERIZATION OF LABOR IN RUSSIA AND IN THE WORLD: ASSESSMENT OF EFFICIENCY AND SPECIFICATION OF AREAS FOR DEVELOPMENT .....	20
T. L. Danilchik TOWARDS CONCEPT OF OPEN INNOVATION .....	28
R. A. Dolzhenko METHOD OF NORMALIZATION OF THE NUMBER OF CASHIERS IN A LEGAL ENTITIES SERVICE OFFICE .....	32
E. S. Dubtsova, I. V. Mishchenko URGENT PROBLEMS OF FOOD SECURITY IN THE REPUBLIC OF CHAD: ANALYSIS AND DEVELOPMENT PROSPECTS .....	42
V. I. Krishka THE CONTENTS OF COMMODITY AGGREGATES INDICATORS .....	48
O. A. Mishchenko, M. P. Esipenko FINANCIAL PROVISION OF INVESTMENT PROGRAMS IN THE FIELD OF HEAT SUPPLY GASIFICATION .....	52
Ya. L. Ovchinnikov, I. N. Sycheva, A. V. Glotko PROBLEMS AND PROSPECTS OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN RUSSIA .....	57
Yu. I. Rastova INVESTMENT AND FINANCIAL POLICY IN A VERTICAL OF STRATEGIC PLANNING OF CORPORATIONS.....	63
Yu. E. Shvakova, T. A. Akimochkina THE EFFECTIVENESS OF INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT .....	68
OUR AUTHORS.....	72
ПРАВИЛА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ СТАТЕЙ В НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ЭКОНОМИКА. ПРОФЕССИЯ. БИЗНЕС» .....	74

---

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ РЕГИОНОВ ЮГО-ЗАПАДНОЙ СИБИРИ: ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД<sup>1</sup>

В. А. Бородин<sup>1</sup>, И. А. Голощапова<sup>2</sup>, А. В. Ерохин<sup>3</sup>

<sup>1</sup> АНИТИМ (Барнаул, Россия)

<sup>2</sup> Центр государственных закупок Алтайского края (Барнаул, Россия)

<sup>3</sup> Министерство экономического развития Алтайского края (Барнаул, Россия)

E-mail: vab4788@mail.ru<sup>[1]</sup>, girina23@mail.ru<sup>[2]</sup>, ero160@alt.ru<sup>[3]</sup>

Высокая дифференциация регионов оказывает негативное влияние на темпы экономического развития страны в целом, отдельные социальные и демографические процессы, уровень жизни граждан. В качестве механизма, способного запустить расширенное воспроизводство валового регионального продукта, предложена экономическая интеграция отдельных субъектов РФ в макрорегион, способствующая повышению потенциала их саморазвития.

Объектом исследования выбраны регионы Юго-Западной Сибири: Новосибирская и Кемеровская области, Алтайский край, Республика Алтай. В качестве методических основ исследования использовались общенаучные методы организационно-структурного моделирования, метод сравнительного анализа, программно-целевой метод, методы планирования, экспертных оценок.

Показаны принципы согласования приоритетов и целей развития интеграционных объединений, их преимущества и недостатки, предложен алгоритм согласования приоритетов развития макрорегиона, а также методология проектного управления межрегиональным проектом, вариант модели экономической интеграции.

Предложенная модель может быть рекомендована специалистам региональных органов управления, административно-хозяйственных структур субъектов РФ.

**Ключевые слова:** экономическая интеграция, макрорегион, проектное управление, социально-экономическое развитие, территория, интеграционные системы, приоритеты развития.

## REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION IN SOUTH-WESTERN SIBERIA: A PROJECT-BASED APPROACH

V. A. Borodin<sup>1</sup>, I. A. Goloschapova<sup>2</sup>, A. V. Erokhin<sup>3</sup>

<sup>1</sup> OAO ANITIM, Barnaul, Russia

<sup>2</sup> Public Procurement Center of Altai Krai, Barnaul, Russia

<sup>3</sup> Economic Development Ministry of Altai Krai, Barnaul, Russia

E-mail: vab4788@mail.ru<sup>[1]</sup>, girina23@mail.ru<sup>[2]</sup>, ero160@alt.ru<sup>[3]</sup>

Excessive differentiation of regions has a negative impact on the pace of economic development of the country as a whole, on individual social and demographic trends, in particular, and on the level of life of citizens. Economic integration of the Russian Federation regions in a macro-region, contributing to raise of their self-development capacity may be suggested as a mechanism to run the expanded reproduction of the gross regional product.

As an object of study we selected the regions of South-Western Siberia: Novosibirsk Oblast, Kemerovo Oblast, Altai Krai and the Republic of Altai. As a methodical basis of the research scientific methods of organizational and structural modeling, comparative analysis, and program-target, planning and expert assessments methods were used.

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Алтайского края, проект № 15-12-22001 «Проект создания саморазвивающегося макрорегиона на основе хозяйственной агломерации входящих в него территорий» регионального научного конкурса «Российское могущество прирастает будет Сибирью и Ледовитым океаном».

---

The article gives principles for coordination of priorities and objectives of integration structures development, their pros and cons. A procedure of coordination of macro-region development priorities is introduced. The methodology of project management of an inter-regional project and the methodology of self— development capacity assessment are introduced in the article. The model variant of economic integration has been created.

This model can be recommended to the regional governments and administrative and economic structures of the Russian Federation regions.

**Key words:** economic integration, macro-region, project management, social and economic development, territory, investment attractiveness.

Исследования, посвященные проблеме стратегического развития территорий в условиях дефицитных по собственным доходам бюджетов большинства регионов и ограничений федерального бюджета на реализацию проектов социально-экономического развития территорий, достаточно широко представлены в научной литературе. В этой связи приобретает актуальность проблема саморазвития территориальных единиц, в данном случае субъектов РФ, методов и механизмов его достижения. Анализ различных трактовок термина «саморазвитие» привел авторов настоящего исследования к его пониманию как стратегически устойчивой способности региона в условиях сложившейся микро- и макросреды обеспечивать реализацию приоритетов социально-экономического развития за счет как собственных, так и «внесенных» (по С. А. Суспицину) [1] факторов развития. В качестве внесенных факторов авторами предложен вариант «сложения» ресурсных потенциалов соседних территорий путем их экономической интеграции.

В настоящем исследовании проведен анализ существующих теоретико-методологических подходов к процессам социально-экономической трансформации территории. В качестве методического инструментария процесса экономической интеграции территорий предлагается проектный подход.

Необходимым условием обеспечения устойчивого социально-экономического развития макрорегиона при ограниченных ресурсах является увязка целей межрегионального проекта с основными приоритетами социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления.

В качестве документов стратегического планирования на уровне макрорегиона предложено принятие следующих документов:

- согласованные субъектами РФ, входящими в макрорегион, цели и приоритеты социально-экономического развития;

- межрегиональная программа (межрегиональные программы) развития, представляющая собой совокупность взаимосвязанных межрегиональных проектов, отдельных мероприятий и иной деятельности, направленная на достижение целей социально-экономического развития макрорегиона в рамках утвержденных приоритетов.

Авторами настоящей статьи предложена схема взаимосвязи целей межрегионального проекта с целями и приоритетами социально-экономического развития Российской Федерации, СФО, субъектов РФ, входящих в предлагаемый макрорегион, образуемый в результате хозяйственной агломерации экономик Алтайского края, Республики Алтай, Кемеровской и Новосибирской областей.

Наиболее сложной задачей является согласование независимыми субъектами РФ приоритетов социально-экономического развития макрорегиона, образованного на основе их экономической интеграции.

При анализе документов в области проектного управления как на законодательном уровне, так и в научной литературе отмечено отсутствие единого подхода к построению организационной структуры управления проектной деятельностью.

В процессе исследования проведена классификация системы управления проектной деятельностью, осуществляемого на региональном уровне в органах государственной власти. По функциональным задачам региональные системы проектного управления разделены на три вида: ведомственную, сегментарную и комплексную. Разработаны и наглядно представлены организационные карты ведомственной, сегментарной и комплексной моделей проектного управления [2].

Сделан вывод, что существующие подходы применимы для организации эффективного управления проектной деятельностью на федеральном уровне, уровнях субъектов Российской Федерации (с возможной их декомпозицией на муниципальный уровень), однако не подходят для решения межрегиональных задач в рамках макрорегиона. В первую очередь это связано с равноправием субъек-

ектов РФ, входящих в макрорегион, и, как следствие, отсутствием единого органа власти, организующего проектную деятельность и принимающего ключевые решения об инициации межрегиональных проектов.

Отсутствие модели внедрения принципов проектного управления на уровне макрорегиона при условии инициации проекта несколькими самостоятельными субъектами РФ в рамках федеративного государства порождает непонимание самого процесса управления межрегиональными проектами, сдерживает межрегиональное взаимодействие. Указанная проблема усугубляется недостаточным уровнем квалификации государственного аппарата в области проектного управления.

Реализация межрегиональных инвестиционных проектов требует применения иной организационной структуры управления, способной решить следующие проблемы:

1. Сложность согласования целей межрегионального проекта, и их интеграция с целями социально-экономического развития регионов (преобладание частных интересов региона над целями развития экономики макрорегиона).

2. Сложность регламентации распределения ответственности за реализацию межрегиональных проектов, отсутствие практики выделения и управления ресурсами при совместной реализации проектов (финансовых, имущественных, трудовых, информационных и др.).

3. Слабое межрегиональное взаимодействие, эпизодическая практика сотрудничества для достижения общего результата, практика «перетягивания одеяла на себя».

4. Инертность организационной системы управления регионами и организаций межрегионального сотрудничества.

5. Низкий уровень управления рисками проектов.

6. Низкая квалификация персонала в области проектного управления.

Авторами сформулированы следующие требования к модели управления межрегиональными проектами на уровне макрорегиона:

- соблюдение принципа равноправия субъектов РФ;
- увязка целей документов стратегического планирования федерального, макрорегионального и регионального уровней с целями межрегиональных проектов;
- учет межрегиональных взаимоотношений в качестве объекта управления.

С учетом обозначенных противоречий и требований для реализации межрегиональных проектов предложена кластерная модель проектного управления на макрорегиональном уровне.

Кластерная модель обеспечивает коллегиальное принятие ключевых решений региональными органами власти по организации межрегиональных проектов, ясность движения денежных потоков по проекту, распределение дивидендов от его реализации.

С целью достижения общих целей макрорегиона, выходящих за рамки одного межрегионального проекта, может быть принята межрегиональная программа, представляющая собой совокупность взаимосвязанных проектов и иной деятельности.

Для централизованной координации деятельности, предпринимаемой для достижения целей межрегиональной программы, создается Совет экономического сотрудничества, рабочим органом которого является межрегиональный проектный комитет.

Основные участники кластерной модели проектного управления:

1. Межрегиональный совет экономического сотрудничества.

2. Центральный проектный комитет, принимающий ключевые решения об инициализации, организации и завершении межрегиональных проектов.

В состав центрального проектного комитета включен представитель каждого регионального органа исполнительной власти, входящего в макрорегион. Решение комитета принимается большинством голосов.

На стадии инициализации межрегионального проекта каждый региональный орган исполнительной власти может принять решение о выходе из него и в дальнейшем не принимать участия в голосовании по организации проекта.

Роль председателя выполняет председательствующий член Межрегионального совета экономического сотрудничества. Председателем совета последовательно становится представитель каждого регионального органа власти макрорегиона. Срок выполнения роли председателя составляет один год.

Организационную и методологическую поддержку деятельности Межрегионального совета экономического сотрудничества осуществляет Центральный проектный комитет.

Члены проектного комитета могут быть номинированы на роль кураторов межрегиональных проектов, которые, помимо общих функций члена проектного комитета, в отношении курируемого межрегионального проекта (проектов) могут выполнять ряд других конкретных функций.

3. В составе проектного комитета создается проектный офис — структурное подразделение, занимающееся организацией планирования и контроля деятельности межрегиональных проектов



на краткосрочный и среднесрочный периоды, обеспечивающее методологическую и административную поддержку деятельности проектного комитета.

Решением проектного комитета назначается руководитель проектного офиса, утверждается структура и штатная численность подразделения.

В состав проектного офиса могут включаться специалисты по методологии проектного управления, планированию и отчетности, разработке и внедрению информационной системы управления проектами, введению и развитию системы мотивации команды межрегионального проекта, экономисты, финансисты, юристы, бухгалтеры, руководители межрегиональных проектов, специалисты по планированию, администраторы проектов.

Сотрудники проектного офиса могут быть номинированы в состав рабочей группы проектов с целью оказания методологической и координационной поддержки.

4. Руководитель межрегионального проекта — лицо, ответственное за результат выполнения проекта. Осуществляет общее руководство межрегиональным проектом. Руководитель проекта назначается проектным комитетом.

5. Исполнители межрегионального проекта — внутренние участники межрегионального проекта, выполняющие действия, направленные на достижение целей и желаемых результатов проекта. Исполнители проекта подчиняются руководителю проекта.

6. Фонд межрегионального развития — финансовый фонд, предназначенный для финансирования (софинансирования) межрегиональных инвестиционных проектов.

Наполнение фонда межрегионального развития осуществляется в соответствии с решениями, принятыми на заседании Межрегионального совета экономического сотрудничества по представлению проектного комитета за счет региональных бюджетов субъектов РФ, входящих в макрорегион. Капитализация фонда может также осуществляться за счет средств местных и федерального бюджетов.

Управление Фондом межрегионального развития осуществляется проектным комитетом.

Задачами фонда межрегионального развития являются:

- консолидация средств субъектов РФ в соответствии с решениями, принятыми на заседании Межрегионального совета экономического сотрудничества;
- участие в финансировании межрегиональных инвестиционных проектов;
- финансирование организационных расходов работы проектного комитета;
- финансирование деятельности проектного офиса.

В качестве проблемы функционирования интеграционных объединений следует выделить несбалансированность стратегий развития макрорегиона и его субъектов, связанную с различной, а иногда и «несовместимой» расстановкой внутренних и внешних приоритетов [3, с. 24]. Приоритеты развития интеграционных объединений, как правило, шире входящих в них отдельных интегрируемых субъектов. Исходя из международного опыта согласования целей экономического развития, к приоритетным сферам и отраслям интеграционного сотрудничества можно отнести [3]:

- отрасли экономики, являющиеся системообразующими для субъектов интеграционного формирования (под системообразующими в данном случае понимаются отрасли, имеющие наибольшую долю в структуре ВВП);
- отрасли, представляющие интерес для субъектов интеграционного объединения, развитие которых оказывает или может оказывать заметное влияние на их экономику;
- взаимодополняемые отрасли экономики;
- отрасли, развитие которых возможно с использованием конкурентных преимуществ одного или нескольких субъектов интеграционного формирования;
- импортозамещающие отрасли;
- инфраструктурные отрасли экономики.

Согласование приоритетов и целей развития интеграционных объединений происходит по горизонтальному и (или) вертикальному принципу [4–11].

Вертикальный принцип согласования применяется при определении принципов и целей функционирования интеграционных систем, которые имеют вертикальное иерархическое строение. Методическим вопросам формирования стратегий вертикально интегрированных систем посвящены работы А. Г. Гранберга [8], О. К. Слинковой, Р. А. Скачкова [10], Д. П. Кондратюка [6], В. В. Смирнова [11], В. Ю. Солопова, Н. С. Мельниковой [7] и др.

Горизонтальный принцип [4], как правило, используется при согласовании приоритетов субъектов хозяйствования одного уровня (государства, регионов, организации). Подходы согласования приоритетов по горизонтальному принципу обозначены в работе группы ученых Санкт-Петербургского университета управления и экономики [12].

Горизонтальный и вертикальный принципы согласования приоритетов имеют ряд преимуществ и недостатков, которые необходимо учитывать при формировании стратегии социально-экономического развития интеграционного формирования (табл.).



**Преимущества и недостатки вертикального и горизонтального принципов согласования приоритетов интеграционного формирования**

Горизонтальный принцип	Вертикальный принцип
Преимущества	
В реализации приоритетов развития заинтересованы все участники интеграционного формирования	Относительная простота методики согласования приоритетов развития
Недостатки	
Сложность выбора приоритетов, развитие которых способствует экономическому интеграционному эффекту; самоограничение субъектами интеграционного сотрудничества социально-экономических интересов	Согласование приоритетов основывается на принципе субординации, что приводит, с одной стороны, к обременению дополнительными обязательствами субъекта интеграционного объединения, находящегося на высшей ступени иерархии, с другой — к уменьшению части потенциала развития и конкурентных преимуществ субъекта интеграционного объединения, находящегося на более низкой ступени иерархии

Согласование субъектами Российской Федерации целей и приоритетов социально-экономического развития макрорегиона, образованного в результате их экономической интеграции исходя из экономической и социальной эффективности, нетипично для российской практики. С одной стороны, такой макрорегион представляет собой агломерационное формирование, организованное по горизонтальному принципу, а с другой — его цели и приоритеты должны быть соответственно согласованы со стратегическими документами развития Российской Федерации, федеральных округов и субъектов Федерации. Следовательно, согласование приоритетов развития макрорегиона должно осуществляться как по вертикали, так и по горизонтали.

При формировании приоритетов развития каждого региона и макрорегиона в целом требуется рассмотрение большого количества факторов, по которым информация не всегда имеется в полном объеме. В данных условиях наиболее целесообразно использовать системный подход, который позволяет провести декомпозицию сложных событий на составные элементы, определяя одновременно взаимосвязи между элементами системы. Этот подход учитывает роль человеческого фактора в сложных социальных и организационных системах и примиряет многочисленные и противоречивые устремления, имеющиеся у людей, чьи интересы затрагивает система [13, с. 250].

Реализовать системный подход позволяя методы анализа иерархий и Дельфи. Суть метода иерархий заключается в декомпозиции проблемы на составные части и дальнейшей обработке суждений экспертов относительно взаимосвязи элементов, построенных на основе парного сравнения элементов системы в терминах доминирования одного элемента над другим. В конечном итоге суждения экспертов выражаются численно [14]. Метод Дельфи (Дельфы) предполагает проведение многоуров-

невой процедуры экспертного опроса с обработкой результатов и сообщением результатов каждого тура экспертам, работающим инкогнито. Использование данного метода позволяет прийти к консенсусу достаточно оперативно, решает проблему взаимного влияния экспертов друг на друга путем полного отказа от личных контактов между участниками опроса и повышает объективность экспертных оценок за счет использования обратной связи в ходе опроса [15].

С учетом изложенного предлагается следующий алгоритм согласования приоритетов развития макрорегиона:

1. Сформировать для каждого региона избыточную систему направлений развития, удовлетворяющих следующим условиям: являются приоритетами социально-экономического развития субъекта РФ, способствуют достижению общефедеральных и местных целей стратегического развития, не замкнуты исключительно на территории одного субъекта РФ, представляют интерес для субъектов интеграционного объединения.

2. Сформировать обобщенную (избыточную) систему приоритетов развития макрорегиона.

3. Оптимизировать систему приоритетов развития макрорегиона в результате снижения ее размерности до 7–9 единиц:

3.1. Провести независимое ранжирование приоритетов развития макрорегиона по значимости для каждого региона.

3.2. Определить среднюю значимость каждого приоритета, включенного в обобщенную систему приоритетов макрорегиона по методу «медианы рангов».

3.3. Определить отклонения индивидуальных региональных оценок от среднего значения приоритета.

3.4. Провести согласование экспертных суждений по методу Дельфи.

3.5. Ранжировать приоритеты развития макрорегиона.

4. Выделить ключевые приоритеты межрегионального развития исходя из критериев экономической, бюджетной, социальной и экологической эффективности по методу анализа иерархий:

4.1. Построить трехуровневую иерархию (рис.), где:

1-й уровень — ключевые межрегиональные приоритеты развития;

2-й уровень — критерии отбора приоритетов;

3-й уровень — приоритеты развития макрорегиона, полученные на третьем этапе настоящего алгоритма.

Критериями отбора межрегиональных приоритетов являются экономическая, социальная, бюджетная и экологическая эффективность.

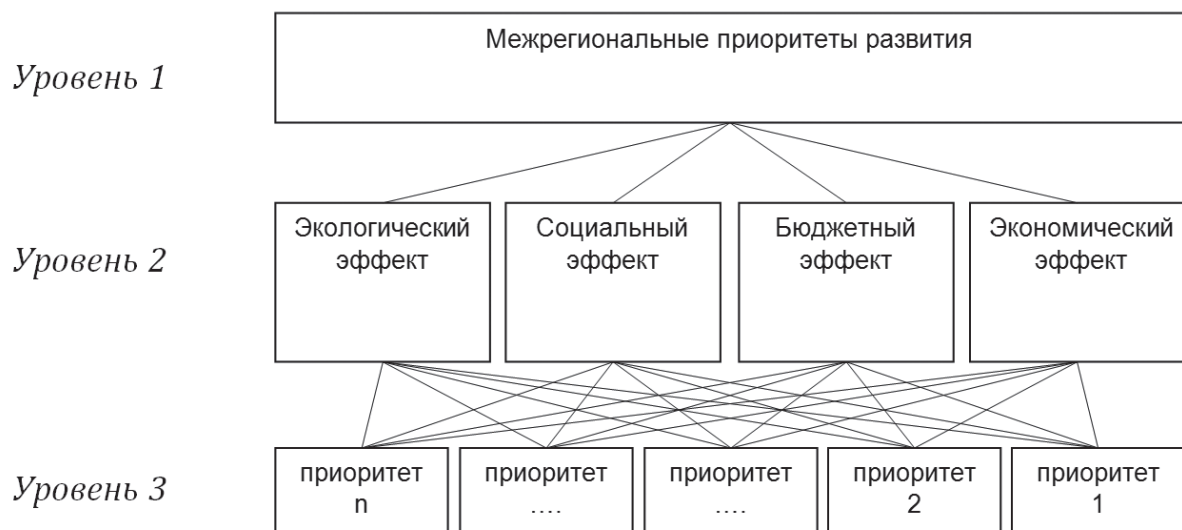
4.2. Построить множество матриц парных сравнений для каждой альтернативы нижнего уровня (парные сравнения осуществляются в терминах доминирования одного элемента над другим и выражаются в числах по установленной методикой шкале).

4.3. Определить вектор приоритетов каждой матрицы парных сравнений, выполнить оценку согласованности суждений экспертов.

4.4. При необходимости откорректировать матрицы парных сравнений.

4.5. Определить глобальную (обобщенную) значимость каждой альтернативы относительно цели с учетом критериев отбора методом иерархического синтеза.

4.6. Выделить ключевые приоритеты межрегионального развития.



Структура иерархии согласования межрегиональных приоритетов развития

Если значение согласованности иерархии является неприемлемым, то необходимо скорректировать суждения при проведении парных сравнений элементов иерархии. Пересмотра могут потребовать только сомнительные части иерархии.

Проведенный анализ социально-экономических параметров регионов СФО, в том числе Юго-Западной Сибири, показал наличие у них проблем, решение которых невозможно за счет только их внутреннего потенциала. Так, показатели, характеризующие социально-экономическое положение Алтайского края, подтверждают его отставание от соседних территорий, Новосибирской и Кемеровской областей. Выполненный ранее авторами цикл исследований, посвященных самоидентификации экономики Алтайского края [16–18], подтверждает это отставание, а выполненный прогноз долгосрочных тенденций развития позво-

ляет утверждать о преобладании его инерционного характера, в основе которого лежит эволюционный (генетический) сценарий. Иной вариант развития территории, основанный на модернизационном сценарии с внесением внешних факторов, возможен, по мнению авторов, «сложением» потенциалов соседних территорий. Внесения внешних факторов в долгосрочное развитие территорий требуют и другие соседние субъекты Федерации — Новосибирская и Кемеровская области. Так, упомянутые субъекты уступают Алтайскому краю по территориальной привлекательности. Особенно в части природных и климатических условий и состояния экологической среды.

Для оценки эффективности межрегиональной экономической интеграции предложен комплекс качественных и количественных показателей оценки потенциала саморазвития территорий, сгруп-

пированных в четыре интегральных показателя: территориальная привлекательность, инвестиционная и инновационная привлекательность, реальная экономика и бюджетная система, рынок труда и уровень жизни населения [19].

Эффективность межрегиональной экономической интеграции предлагается определять путем сравнения потенциала саморазвития субъектов РФ по отдельности (до гипотетической интеграции) и макрорегиона, основанного на их хозяйственной агломерации.

Расчет потенциала саморазвития территории производится на основании среднеарифметической величины четырех интегральных показателей, каждый из которых, в свою очередь, определяется как среднеарифметическая величина от нормированных частных показателей.

Предлагаемая методика позволяет осуществлять:

- сравнительный анализ потенциала саморазвития регионов на территории РФ посредством их ранжирования;
- построение типологий регионов — субъектов РФ на основании сравнительных оценок потенциала саморазвития;
- оценку потенциала саморазвития макрорегиона для определения целесообразности экономической интеграции входящих в него территорий.

В зависимости от оценок потенциала саморазвития регионы можно разделить на две группы:

1) территориальные системы с высоким потенциалом саморазвития (рейтинг 0,5 и более). Как правило, регионы данной группы являются крупными промышленными, транспортно-логистическими и инвестиционно-финансовыми центрами и обладают большим минерально-сырьевым потенциалом;

2) территориальные системы с недостаточным потенциалом для саморазвития (рейтинг менее 0,5). Как правило, к ним относятся аграрные и агропромышленные регионы.

Апробирование предложенного метода оценки потенциала саморазвития проведено на субъектах РФ, входящих в Сибирский федеральный округ, а также макрорегиона в форме хозяйственной агломерации четырех субъектов: Алтайского края, Республики Алтай, Кемеровской и Новосибирской областей, названного авторами Южно-Сибирским экономическим районом.

Выполненный в работе [19] расчет потенциала саморазвития регионов Юго-Западной Сибири подтвердил результаты анализа их социально-экономического положения. Самый высокий потенциал саморазвития имеет Кемеровская область за счет наличия в ее экономике высококонкурентных до-

бывающих отраслей и отраслей первичного передела собственных природных ресурсов. Это определяет инвестиционную привлекательность региона и уровень жизни его населения. В то же время преобладание в Кемеровской области указанных отраслей делает ее экономику зависимой от конъюнктуры на мировом рынке сырья и продукции первого передела.

Экономика Новосибирской области диверсифицирована по отраслям и рынкам. Ее лицо определяют промышленность, торговля, логистика, наука и научное обслуживание. Дополняет «экономический портфель» области достаточно развитое сельское хозяйство.

Республика Алтай имеет слабые экономические позиции среди регионов Юго-Западной Сибири, но обладает уникальным рекреационным потенциалом. Развитие этого потенциала — привлекательная сфера для инвестиционных вложений финансовых и предпринимательских структур Кемеровской и Новосибирской областей.

Регионы Юго-Западной Сибири, особенно Алтайский край, Новосибирская область и Республика Алтай, имеют высокую долю сельского населения и значительный аграрно-промышленный сектор своей экономики, который может стать сферой совместной деятельности по повышению его эффективности, решению социально-экономических проблем сельских территорий.

Предлагаемый макрорегион обладает значительным потенциалом в таких секторах экономики, как обрабатывающая и добывающая промышленность, энергетика, сельское хозяйство и производство пищевой продукции, фундаментальная и прикладная наука, что создает высокий инновационный потенциал и инвестиционную привлекательность.

Результаты проведенной оценки показали, что экономическая интеграция данных субъектов СФО в рамках Южно-Сибирского экономического района позволит превзойти сумму потенциалов инвестиционной привлекательности и саморазвития входящих в него регионов и качественно повысить их конкурентоспособность за счет системного эффекта. Экономика общей территории в рамках межрегионального сотрудничества будет обладать структурной сбалансированностью и устойчивостью.

В проведенных ранее исследованиях [20, 21] авторами ставился вопрос о том, что может представлять собой макрорегион в правовом смысле, учитывая положения действующей Конституции Российской Федерации, бюджетного кодекса с существующей системой межбюджетных отношений.

Вариантом реализации возможных экономических преимуществ создания макрорегиона на Юго-Западной территории Сибири можно рас-

смаивать создание Совета экономического сотрудничества входящих в макрорегион субъектов Российской Федерации.

Создание совместных программ экономического развития в данном варианте возложено на Совет экономического сотрудничества, который включает в себя губернаторов и уполномоченных ими представителей, и проектный комитет, организующий непосредственную работу по стратегическому планированию программ развития по отдельным направлениям (промышленность, сельское хозяйство и переработка, транспорт и связь, социальная сфера, инвестиции) через специальные комиссии. Разработанные проектным комитетом программы рассматриваются и утверждаются Советом экономического сотрудничества и реализуются по мере их принятия и положительного решения проблемы привлечения необходимых инвестиционных ресурсов.

В условиях ограниченных возможностей государства по стимулированию социально-экономического развития регионов межрегиональная экономическая интеграция может рассматриваться в качестве одного из механизмов, активизирующих источники расширенного воспроизводства валового регионального продукта за счет возрастающего потенциала собственных ресурсных возможностей регионов.

Реализация экономической интеграции территорий предложена в виде осуществления субъектами Российской Федерации крупномасштабных инвестиционных проектов в рамках выделенных кластеров — форм организации и кооперации труда, которые могли бы обеспечить накопление и эффективное использование ресурсов территорий, стимулирование смежных производств, обеспечение устойчивого роста занятости населения.

Взаимодействие регионов в форме Южно-Сибирского экономического района предполагается также в осуществлении межрегионального инвестиционного проекта, названного «Сибирское Приобье».

Наиболее привлекательными межрегиональными инвестиционными проектами, с учетом готовности субъектов межрегионального сотрудничества к совместной экономической деятельности, на взгляд авторов, являются следующие кластерные образования:

- туристско-рекреационный (юго-восточная часть Алтайского края, Республика Алтай, юг Кемеровской области и г. Новосибирск);
- агропромышленный, включающий производство сельскохозяйственной продукции, продукции пищевой и перерабатывающей промышленности, аграрного машиностроения, создание соответствующей логистической инфраструктуры, а также фармацевтической продукции, основанной на природном сырье;
- научно-инновационный и образовательный кластер, включающий в себя научные центры Новосибирской, Кемеровской областей и Алтайского края.

Предложенный вариант экономической интеграции территорий Юго-Западной Сибири более реален по осуществлению. Новосибирская, Кемеровская области, Республика Алтай и Алтайский край, взаимно дополняя экономику общей территории в рамках межрегионального сотрудничества, будут обладать необходимым потенциалом для устойчивого развития и становятся более инвестиционно привлекательными для внешних инвесторов.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Суспицин С. А. Реалии и альтернативы развития Сибири // ЭКО. — 2011. — №9. — С. 11–33.
2. Экономическая интеграция территорий: теоретические и прикладные аспекты : монография / В. А. Бородин, Д. В. Бородин, И. А. Голощапова, А. А. Жидких, А. В. Ерохин, Е. А. Колосова. — Барнаул, 2016. — 125 с.
3. Анализ стратегий интеграционного сотрудничества (моделей реализации интеграционного потенциала) наиболее известных интеграционных объединений мира. — URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_makroec\\_pol/investigations/Documents/](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/investigations/Documents/).
4. Важенин С. Г. Важенина И. С. Жизнестойкость территорий в конкурентном экономическом пространстве // Регион: экономика и социология. — 2015. — 2 (86). — С. 175–199.
5. Насонова Л. И., Колесов Л. Д. Цели социально-экономического развития общества и механизмы их согласования и реализации // Изв. Волгоград. гос. пед. ун-та. — 2009. — №8. — С. 160–162.
6. Кондратюк Д. П. Согласование национальных и региональных приоритетов комплексного развития арктических территориальных социально-экономических систем // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. — 2013. — №8. — С. 133–145.

7. Солопов В. Ю., Мельникова Н. С. Методические проблемы вертикального согласования стратегий социально-экономического развития на региональном уровне // Теория и практика общественного развития. — 2012. — № 5. — С. 243–245.
8. Гранберг А. Г. Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации // Вопросы экономики. — 2001. — № 9. — С. 15–27.
9. Ответы на часто задаваемые вопросы субъектов Российской Федерации по реализации положений Федерального закона от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // Департамент стратегического и территориального планирования Министерства экономического развития Российской Федерации. — 2015. — Ноябрь. — С. 12.
10. Слинкова О. К., Скачков Р. А. Моделирование процесса стратегического целеполагания социально-экономического развития региона // Современные проблемы науки и образования. — 2012. — № 5. — URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-protsessa-strategicheskogo-tselepolaganiya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-regiona>.
11. Смирнов В. В. Теоретико-методологические аспекты повышения эффективности социально-экономического развития региона // Региональная экономика и управление : электронный научный журнал. — URL: <http://eee-region.ru/article/2302/>
12. Беломестов В. Г., Шаралдаев Б. Б., Эрдynaева Н. Э. Управление развитием муниципальных образований на основе субрегиональной ресурсной интеграции : монография — СПб., 2012. — 134 с.
13. Оптимизация территориальных систем / под ред. д. э. н. С. А. Суспицына. — Новосибирск, 2010. — 632 с.
14. Саати Т., Кернс А. Аналитическое планирование. Организация систем : пер. с англ. — М., 1991. — 224 с.
15. Прохоров Ю. К., Фролов В. В. Управленческие решения : учебное пособие. — СПб., 2011. — 138 с.
16. Бородин В. А. Промышленность Алтайского края: анализ, оценка, основные направления реформирования / В. А. Бородин, О. П. Бородина, Е. К. Ганеман и др. — Барнаул, 1997. — 217 с.
17. Бородин, В. А. Промышленность Алтая: на рубеже веков. — Барнаул, 2007. — 233 с.
18. Бородин В. А., Лукина Е. В. К истории создания хозяйственных агломераций на территории Алтайского края и их роль в социально-экономическом развитии региона // Модернизация экономики и общества: региональный аспект : материалы Всерос. науч.-практ. конф., г. Белокуриха, 20–21 октября 2011 г. — Барнаул, 2011. — С. 102–104.
19. Бородин В. А., Ерохин А. В. Региональная интеграция как фактор повышения потенциала саморазвития территории // Региональная экономика: теория и практика. — 2015. — № 47. — С. 2–12.
20. Бородин В. А., Греченко А. И. Показатели оценки потенциала саморазвития территории // Вестн. Рос. экон. ун-та им. Г. В. Плеханова. — 2013. — № 12 (66). — С. 70–74.
21. Бородин В. Региональная интеграция как инструмент модернизации экономики // Изв. Иркут. Гос. экон. акад. — 2011. — № 3. — С. 54–57.

## REFERENCES

1. Analiz strategii integratsionnogo sotrudnichestva (modele realizatsii integratsionnogo potentsiala) naibolee izvestnykh integratsionnykh ob'edinenii mira. Available from: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_makroec\\_pol/investigations/Documents/](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/investigations/Documents/) (in Russian)
2. Belomestov, V. G., Sharaldaev, B. B., Erdynaeva, N. E. (2012). Upravlenie razvitiem munitsipal'nykh obrazovaniy na osnove subregional'noi resursnoi integratsii. Saint Petersburg (in Russian)
3. Borodin, V. (2011). Regional'naya integratsiya kak instrument modernizatsii ekonomiki. Izvestiya Irkutskoi gosudarstvennoi ekonomicheskoi akademii. 3, 54–57 (in Russian)
4. Borodin, V. A. (2007). Promyshlennost' Altaya: na rubezhe vekov. Barnaul (in Russian)
5. Borodin, V. A., Borodin, D. V., Goloshchapova, I. A., Zhidkikh, A. A., Erokhin, A. V., Kolosova, E. A. (2016). Ekonomicheskaya integratsiya territorii: teoreticheskie i prikladnye aspekty. Barnaul (in Russian)
6. Borodin, V. A., Borodina, O. P., Ganeman, E. K. (1997). Promyshlennost' Altayskogo kraia: analiz, otsenka, osnovnye napravleniya reformirovaniya. Barnaul (in Russian)
7. Borodin, V. A., Erokhin, A. V. (2015). Regional'naya integratsiya kak faktor povysheniya potentsiala samorazvitiya territorii. Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika. 47, 2–12. (in Russian)
8. Borodin, V. A., Gretchenko, A. I. (2013). Pokazateli otsenki potentsiala samorazvitiya territorii // Vestnik rossiiskogo ekonomicheskogo universiteta im. G. V. Plekhanova. 12 (66), 70–74 (in Russian)



- 
9. Borodin, V. A., Lukina, E. V. (2011). K istorii sozdaniya khozyaistvennykh aglomeratsii na territorii Altaiskogo kraya i ikh rol' v sotsial'no-ekonomicheskom razvitii regiona. Proceed. Int. Conf. Modernizatsiya ekonomiki i obshchestva: regional'nyi aspekt: Materialy Vserossiiskoi nauchno-prakticheskoi konferentsii. Barnaul (in Russian)
  10. Granberg, A. G. (2001). Strategiya territorial'nogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossii: ot idei k realizatsii. Voprosy ekonomiki. 9, 15–27. (in Russian)
  11. Kondratyuk, D. P. (2013). Soglasovanie natsional'nykh i regional'nykh prioritetov kompleksnogo razvitiya arkticheskikh territorial'nykh sotsial'no-ekonomicheskikh sistem //Sovremennaya ekonomika: problemy, tendentsii, perspektivy. 8, 133–145 (in Russian)
  12. Nasonova, L. I., Kolesov, L. D. (2009). Tseli sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya obshchestva i mekhanizmy ikh soglasovaniya i realizatsii. Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta. 8, 160–162 (in Russian)
  13. Optimizatsiya territorial'nykh system. (2010). Suspitsyn S. A. (Ed.). Novosibirsk (in Russian)
  14. Otvetny na chasto zadavaemye voprosy sub'ektov Rossiiskoi Federatsii po realizatsii polozhenii federal'nogo zakona ot 28 iyunya 2014 goda № 172-FZ “O strategicheskome planirovanii v Rossiiskoi Federatsii”. (2015). Departament strategicheskogo i territorial'nogo planirovaniya Ministerstva ekonomicheskogo razvitiya Rossiiskoi Federatsii (in Russian)
  15. Prokhorov, Yu.K., Frolov, V. V. (2011). Upravlencheskie resheniya. Saint Petersburg, Saint Petersburg (in Russian)
  16. Saati, T., Kerns, A. (1991). Analiticheskoe planirovanie. Organizatsiya system. Moscow, Radio i svyaz' (in Russian)
  17. Slinkova, O. K., Skachkov, R. A. (2012). Modelirovanie protsessa strategicheskogo tselepolaganiya sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya regiona. Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. 5, 405. Available from: <http://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-protsessa-strategicheskogo-tselepolaganiya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-regiona/> (in Russian)
  18. Smirnov, V.V. Teoretiko-metodologicheskie aspekty povysheniya effektivnosti sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya regiona, Regional'naya ekonomika i upravlenie: elektronnyi nauchnyi zhurnal. Available from: <http://eee-region.ru/article/2302/> (in Russian)
  19. Solopov, V. Yu., Mel'nikova, N. S. (2012). Metodicheskie problemy vertikal'nogo soglasovaniya strategii sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya na regional'nom urovne. Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya. 5, 243–245. (in Russian)
  20. Suspitsin, S. A. (2011). Realii i al'ternativy razvitiya Sibiri. EKO. 9, 11–33 (in Russian)
  21. Vazhenin, S. G. Vazhenina, I. S. (2015). Zhiznesteikost' territorii v konkurentnom ekonomicheskom prostranstve. Region: ekonomika i sotsiologiya. 2 (86), 175–199. (in Russian)
-



# ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО ЛИФТА В РОССИИ

А. А. Бежовец<sup>1</sup>, Л. М. Артемьева<sup>2</sup>

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)  
E-mail: bezhovets@bk.ru<sup>[1]</sup>, riofall@mail.ru<sup>[2]</sup>

Рассматриваются тенденции развития инновационной экономики России в соответствии с результатами экспертно-аналитической оценки глобального инновационного индекса. Особое внимание уделено «слабым» сторонам функционирования системы, таким как государственное регулирование и нормативно-правовая среда. Анализируются причины неэффективного функционирования инновационного лифта с учетом тенденций инновационного развития экономики страны. Приводятся некоторые результаты исследований, предшествующих формированию рейтинга глобального инновационного индекса. Даются рекомендации по совершенствованию механизма инновационного лифта с помощью корректировки слабых сторон развития экономической системы страны.

**Ключевые слова:** инновационный лифт, государственное регулирование, инновационная деятельность, глобальный инновационный индекс.

## THE POSSIBILITY FOR THE IMPLEMENTATION OF THE “INNOVATIVE LIFT” MECHANISM IN RUSSIA

A. A. Bezhovets<sup>1</sup>, L. M. Artemieva<sup>2</sup>

Altai State University (Barnaul, Russia)  
E-mail: bezhovets@bk.ru<sup>[1]</sup>, riofall@mail.ru<sup>[2]</sup>

In the article the trends of Russian innovation economy development according to the results of The Global Innovation Index are described. A special attention is paid to problems of system weakness, connected with regulatory environment and government control. The causes of ineffective functioning of “innovative lift” are analyzed considering the trends of Russian innovation economy development. There are some results of research connected with the Global Innovation Index. Some recommendations are given for improvement the “innovation lift” with the help of adjustment to weak points of national economy.

**Key words:** innovative lift, state regulation, innovation activity, Global Innovation Index.

Эффективное управление инновациями на национальном уровне тесно связано с понятием инновационного цикла. Правильное его определение путем обобщения процессов реализации инноваций в различных организациях позволило определить границы его составных частей и их содержание. Инновационный цикл является последовательным и непрерывным процессом, состоящим из логически взаимосвязанных стадий и этапов, включая следующие ключевые звенья: наука — производство — потребление (исследование — производство — потребление). Актуальность исследования состоит в том, что, как объект управления, процесс создания конкретной инно-

вации подвергается влиянию внешних и внутренних факторов, в том числе и макроэкономических, которые могут значительно изменять возможный мультипликативный эффект от внедрения инновации.

Согласно анализу показателей, составляющих глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index, далее — ГИИ), проведенному Институтом статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, последние несколько лет Россия сохраняет устойчивые позиции среди государств с высоким уровнем дохода.

Расчет глобального индекса инноваций осуществляется на международном уровне консорциу-

мом Корнельского университета, Школы бизнеса INSEAD и Всемирной организации интеллектуальной собственности. Индекс представляет собой соотношение затрат (ресурсов) и эффекта (результата инноваций). Ресурсная составляющая включает совокупность показателей, отражающих состояние институтов, наличие человеческого капитала и уровень развития науки, инфраструктуры, внутреннего рынка, бизнеса, технологии и креативной деятельности. В качестве «результата» инноваций рассматривается количество инновационной продукции на выходе из системы. Рейтинг формируется с учетом отношения между «ресурсами» и «результатами» инноваций. По субиндексу ресурсов Россия занимает 44-е место, по эффективности инновационной деятельности — 69-е, данное отношение обозначило место в рейтинге: 43-е место в 2016 г. [1]. Таким образом, можно судить о недостаточной эффективности реализации инновационного потенциала страны и наличии определенного разрыва в цепочке исследование — производство — потребление. Для обозначения факторов, определяющих данное несоответствие, обратимся к аспектам развития инновационной системы России.

Ключевым ведомством, ответственным за реализацию инновационной политики, является Министерство экономического развития. Курс и общая структура механизма обеспечения перехода на инновационный путь развития национальной экономики нашли отражение в утвержденной стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. Определение приоритетности инновационного развития страны связано с 2013 г., после чего, как следует из анализа глобального инновационного индекса, эффективность производства инноваций выросла практически в два раза (2013 к 2014). Для осуществления инновационных процессов Внешэкономбанком было разработано многостороннее соглашение о формировании взаимодействия институтов развития и заинтересованных организаций, осуществляющих государственную поддержку инновационной деятельности. Преимуществами создания такой системы является поддержка приоритетных проектов, минимизация рисков реализации. Такой механизм получил название «инновационный лифт». Суть механизма — обеспечение непрерывного финансирования инновационных проектов малых и средних предприятий на всех стадиях инновационного цикла.

Основные функции системы, по мнению А. С. Красниковой и В. С. Шибаевой, состоят в следующем [2]:

- 1) финансирование инновационных проектов на разных стадиях их осуществления (грант

на исследование — Фонд содействия инновациям, научные гранты Минобрнауки; финансирование на разработку прототипа — РФТР (Российский фонд технологического развития), венчурные фонды РВК, гранты Фонда «Сколково»; инвестиции для расширения производства — программы Российского банка развития малого и среднего предпринимательства (МСП Банк), фонды РВК; инвестиции на завоевание глобальных рынков — Роснано, ВЭБ, Рынок инноваций и инвестиций на ММВБ);

- 2) поиск и предоставление перспективных проектов для финансирования (Федеральное агентство по делам молодежи, «ОПОРА РОССИИ», Российская ассоциация венчурного инвестирования, Агентство стратегических инициатив);
- 3) привлечение частных инвестиций в проекты, уже поддерживаемые иными институтами развития (ЗАО «Московская межбанковская валютная биржа», Российская ассоциация венчурного инвестирования);
- 4) формирование черт универсальности требований участников механизма (единые подходы к отбору, экспертизе и т. д.);
- 5) формирование системы эффективного взаимодействия между субъектами отношений.

Главной задачей механизма инновационного лифта можно считать формирование инновационной среды и связей, предполагающих эффективное самостоятельное взаимодействие элементов системы. Таким образом, пройдя все «этажи» инновационного лифта, проект получает финансирование от исследований до выхода на глобальные рынки. Возможность выхода именно на глобальный инновационный рынок и занятие конкурирующих позиций были обозначены как важнейший приоритет инновационного развития страны. Однако в настоящее время политические события, рост курса доллара, наложение санкций трансформировали тенденции развития экономики страны. Согласно анализу показателей ГИИ, соотношение между ресурсами и эффективностью составило: в 2013 г. — 52 к 104, в 2014 г. — 56 к 49, в 2015 г. — 52 к 60, в 2016 г. — 44 к 69. Результативность инноваций снизилась до 60-го и 69-го места в 2015 и 2016 гг. [1], что можно связать с экономическими и политическими событиями.

Для участников инновационного процесса приоритетным становится занятие местных и национальных рынков вследствие политики импортозамещения, которая предполагает большое количество проектов-«копикатов», т. е. заимствованных из опыта зарубежных лидеров. Инновации, имею-

щие по своему определению свойство уникальности, способствуют замене товара иностранного производства, однако инновациям присуще также свойство рискованности, поэтому немногие организации готовы осуществлять их. С данным фактором можно связать разрыв между исследованиями и выходом конечного продукта на рынок. Следует предположить, что данная тенденция носит временный характер и связана с некоторым ослаблением позиций бизнеса вследствие нарушения привычных каналов сбыта, связей с поставщиками, цен на ресурсы, поскольку при оценке слабых и сильных сторон экспертами были отмечены следующие преимущества: человеческий капитал и наука, развитие экономики знаний и технологий, размер внутреннего рынка.

Политические и экономические факторы влияют косвенно на реализацию инновационного процесса, прямое воздействие оказывает государственная политика, поддержка механизма «коммерциализации инноваций». При определении инновационного лифта был учтен передовой зарубежный опыт, однако формирование механизма в России осуществляется в особых условиях.

На протяжении трех лет, согласно экспертно-аналитической оценке глобального индекса инноваций, показатель «нормативно-правовая база» инновационной среды, включающий качество регулирования, эффективность закона в стране, находится на очень низком уровне (2016 г. — 92-е место в рейтинге, 2015 г. — 96-е место, 2014 г. — 98-е место). Кроме того, в числе слабых сторон России в 2016 г. отмечаются:

1. Политическая стабильность (103-е место среди 128 стран). Данный индекс отражает вероятность того, что правительство может быть дестабилизировано с помощью неконституционных мер или терроризма. Рейтинги являются стандартизированными для всех стран.

2. Правовая среда (92-е место):

а) показатель качества регулирования, который отражает способность правительства разрабатывать и осуществлять обоснованную политику и нормативные акты, которые позволяют стимулировать развитие частного сектора (97-е место);

б) показатель верховенства закона, который отражает уровень доверия участников инновационного процесса к правовой среде, качество исполнения договорных обязательств, имущественных прав, эффективность органов безопасности и правосудия, а также вероятность преступности и насилия (104-е место).

3. Уровень инвестиций (107-е место из 128 стран), в том числе иностранных (76-е место).

4. Субиндекс — уровень развития кластеров в составе группы индексов «Инновационные связи» (101-е место). Данный рейтинг формировался как средний балл — ответ на вопрос обследования о роли кластеров в экономике: насколько широко распространены и хорошо развиты глубокие кластеры (географические концентрации фирм, поставщиков, производителей сопутствующих товаров и услуг) [3].

Следует отметить, что общественный сектор НИОКР развивается достаточно активно — по совокупным затратам в данную область Россия входит в топ-10 мировых лидеров. Согласно исследованиям, определившим расчет глобального индекса, кооперация науки и бизнеса (в т. ч. университетов и научно-исследовательских институтов) в России является достаточно успешной. Однако реальная деятельность фирм, которые зачастую не имеют ресурсов и мотивации для включения в инновационную деятельность, затрудненность включения в механизм инновационного лифта говорит о необходимости корректировки инновационной стратегии государства. По мнению многих ученых, для эффективного функционирования инновационной экономики необходима смена мировоззрения в рамках каждой фирмы в части миссии организации и планирования. Однако мировоззрение каждого управленца фирмы, выработка стратегии ее развития формируется преимущественно под воздействием факторов внешней среды. Во главе выбора продукта и технологии в фирме стоит не только потребитель, рынок и наличие ресурсных ограничений, но и возможность получения наибольшего дохода. Следует предположить, что факторы, отмеченные как «слабые стороны» инновационной системы страны, являются определяющими. Ученые НИУ ВШЭ обратили внимание на то, что почти для 90% российских предприятий участие в инновационной деятельности, даже на национальном уровне, не является самой популярной бизнес-стратегией. В данной ситуации наглядно обусловлена необходимость наличия инновационного лифта в стране как своеобразного буфера в процессе реализации инноваций [4].

Вопрос степени государственного участия является дискуссионным, некоторые эксперты отмечают недостаточное финансирование и регулирование инновационной деятельности, другие, напротив, считают, что, согласно законам рынка, механизм коммерциализации инноваций должен состоять исключительно из частных организаций, напрямую заинтересованных в прибыли. Стоит отметить, что инновационные проекты в приоритетных отраслях государства реализуются достаточно эффективно, однако, согласно анализу государственного бюджета, финансовую поддержку

инновационной деятельности получают в первую очередь государственные предприятия либо предприятия с государственным участием, отдельные отрасли экономики имеют особые привилегии. С одной стороны, это негативная тенденция, с другой — выделение определенных отраслей способствует процессу «накопления знаний». Данный эффект оправдан лишь для ряда секторов, например промышленного, так как позитивный эффект может «перекинуться» на другие сектора, государство не должно определять лидера.

Механизм инновационного лифта, состоящий преимущественно из государственных организаций, не может решить проблему недоверия экономических агентов к текущей политической обстановке в стране. Таким образом, главная цель государственной инновационной политики — создание единых экономических, правовых и организационных условий для инновационной деятельности оказывается не до конца реализованной.

По образу других государств система инновационного лифта включила в себя венчурные фонды, посредством которых власти проводят научно-техническую политику, в том числе прямое финансирование инновационной деятельности из бюджета. Согласно оценке глобального инновационного индекса, уровень венчурного финансирования также является одной из слабых сторон инновационной системы России.

Фонды предлагают финансирование на разных уровнях реализации проекта. Такой подход рождает широкий выбор, государственные структуры пытаются дифференцировать предлагаемую поддержку, однако из-за несоответствия формальных требований возможность перехода от одного института развития к другому оказывается закрытой, компания находит поддержку в рамках одного фонда, в итоге инновационный процесс конкретного проекта не имеет завершения. Движение по этажам лифта для субъектов малого и среднего предпринимательства затруднено несовершенством функционирования финансовых институтов развития.

Формирование механизма инновационного лифта, который был заимствован из США, происходило при абсолютно иных внешних факторах: политическая стабильность страны, сила закона, ка-

чество регулирования. Именно поэтому проблемы, возникающие при оценке эффективности инновационного лифта в России, не имеют отражения в практике других стран. Фактически в осуществлении механизма не распределена ответственность, нет единого подхода к тому, как должно выглядеть исследование для возможности его внедрения в производство.

Для эффективной работы системы возможно привлечение частных компаний в механизм «диффузии инноваций», что позволит реально оценить перспективность проекта (у компаний имеется практический опыт, реальная заинтересованность в преумножении прибыли) и найти конечного потребителя, можно передать некие функции лифта частному бизнесу.

Однако, согласно мнению нобелевского лауреата по экономике Джозефа Стиглица, стимулирование рынка частными компаниями не согласуется с увеличением общественного дохода, компании получают отдачу от инвестиций, которые способствуют увеличению их рыночной мощи, дают им возможность обойти правила или контролировать «каналы» рынка, которые в противном случае достались бы другим. Таким образом, наличие на рынке крупных игроков, которые могут препятствовать реализации проектов, препятствует механизму коммерциализации инноваций.

Механизм инновационного лифта не имеет «управляющей стороны», главным регулятором системы должно выступать Министерство экономического развития. Согласно оценке глобального индекса инноваций, уровень регулирования и защищенность субъектов предпринимательства находятся на очень низком уровне. Можно предположить, что на инновационный лифт оказывают существенное влияние крупные компании на рынке в своих интересах. Таким образом, привлечение частных компаний необходимо на этапах разработки прототипа, продукта при наличии жизнеспособной разработки. Для отлаженной работы механизма необходимо четкое распределение ответственности между «инновационными этажами», наличие регулирующего органа, приоритетная поддержка начальных стадий инновационного процесса в рамках инновационного лифта.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. The Global Innovation Index 2013, 2014, 2015, 2016 гг. — URL: <https://www.globalinnovationindex.org/>, свободный.
2. Красникова А. С., Шибаева В. С. «Инновационный лифт» для малых инновационных предприятий // Молодой ученый. — 2014. — № 21. — С. 343–347.

3. Стиглиц Д. «Стиглиц: государство должно вмешиваться в экономику». — URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/43777>, свободный.

4. Тихонова О. Н. Участие и роль государства в финансировании инновационных процессов // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. — 2014. — № 10. — URL: <http://uecs.ru/uecs70-702014/item/3085-2014-10-18-07-11-04>, свободный.

## REFERENCES

1. The Global Innovation Index (2013, 2014, 2015, 2016) Available from: <https://www.globalinnovation-index.org>, свободный.

2. Krasnikova A. S., Shibaeva V. S. (2014) “Innovative lift” for small innovative enterprises [“Innovatsionnyy lift” dlya malyykh innovatsionnykh predpriyatiy]. *Molodoy ucheniy*. 21. 343–347 (in Russian).

3 Stiglits D. (2014) “Stiglits: State Must Interfere into the Economics” [“Stiglits: gosudarstvo dolzhno vmeshivat'sya v ekonomiku”] Available from: <http://www.vestifinance.ru/articles/43777> (in Russian).

4. Tikhonova O. N. (2014) Participation and Role of the State in Financing of Innovative Processes [Uchastie i rol” gosudarstva v finansirovanii innovatsionnykh protsessov]. *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami: elektronnyy nauchnyy zhurnal*. 10. Available from: <http://uecs.ru/uecs70-702014/item/3085-2014-10-18-07-11-04> (in Russian).

# ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ТРУДА В МИРЕ И В РОССИИ: ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ

А. Н. Горлова

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

E-mail: alex.gorlova@gmail.com

Работа посвящена проблеме применения информационных технологий в сфере труда, ставшей актуальной ввиду глобальной тенденции к информатизации. Рассмотрена целесообразность информатизации труда для повышения экономической эффективности. Приведены данные мировой статистики использования информационных технологий организациями и экономической эффективности, на основе которых с помощью метода корреляционного анализа исследована связь между использованием программно-аппаратных средств и продуктивностью работы организаций. Рассмотрено явление парадокса продуктивности, его суть, причины появления и основные этапы становления. Показано, что применение информационных и коммуникационных технологий положительно влияет на эффективность и продуктивность работы организаций лишь при соблюдении определенного ряда условий. Уделено внимание использованию информационных технологий в труде организациями Российской Федерации, сделан вывод о недостаточной эффективности данного процесса. Предложено несколько критериев, которые стоит оценивать, соблюдать и учитывать для того, чтобы процесс информатизации труда в организации проходил наиболее результативно.

**Ключевые слова:** информатизация труда, экономическая эффективность, парадокс продуктивности, производительность труда, информационные технологии.

## COMPUTERIZATION OF LABOR IN RUSSIA AND IN THE WORLD: ASSESSMENT OF EFFICIENCY AND SPECIFICATION OF AREAS FOR DEVELOPMENT

A. N. Gorlova

Altai State University (Barnaul, Russia)

E-mail: alex.gorlova@gmail.com

The article is dedicated to the problem of using information technologies in such application field as labor, which has become relevant due to the global trend of computerization. The author considers expedience of using information technologies in labor as a tool of economic efficiency improvement. World statistical data in the usage of information technologies by organizations and economic efficiency are provided and serve for studying correspondence between exploitation of software and hardware and workforce productivity through the method of correlation analysis. The phenomenon of productivity paradox, its essence, origin and stages of formation are covered. Special attention is paid to the usage of information technologies in labor management by organizations in the Russian Federation; the conclusion about its inefficiency is made. Several criteria are proposed for organizations to assess, consider and follow in order to make the process of labor computerization more efficient.

**Keywords:** computerization, labor, economic efficiency, productivity paradox, labor productivity, information technologies.

---



Одной из главных глобальных тенденций последних десятилетий является информатизация, т. е. широкое применение информационных технологий (далее — ИТ) во всех сферах жизни общества. Использование ИТ стало одним из важнейших факторов успешного развития.

Информатизация направлена и на трудовую сферу. Так, с конца XX в. и по сегодняшний день одним из важнейших стремлений практически всех компаний, вне зависимости от сферы деятельности является внедрение в трудовой процесс ИТ. Главной причиной возникновения данной тенденции является уверенность в том, что с более активным использованием программно-аппаратных средств повысится и результативность труда.

В основном влияние ИТ на эффективность деятельности организаций сводится к следующим основным проявлениям:

1. Изменение технологий и стратегий ведения бизнеса ведет к улучшению работы организации и повышению эффективности.

2. Увеличение эффективности производства на всех уровнях благодаря сокращению времени, необходимого для установки оборудования, мониторинга, коммуникаций и непосредственно работы.

3. Внедрение информационных технологий требует от персонала больших знаний, умений, навыков, что означает обучение работников и/или поиск новых работников с более высоким уровнем квалификации, в результате чего повышается уровень квалификации персонала в целом, что положительно сказывается на продуктивности организации [1, с. 2].

Исследования в данной области, проводившиеся в основном в европейских странах, Канаде, Австралии и США, говорят о том, что в организациях, идущих по пути информатизации, отмечается заметный рост производительности труда. Более того, активное использование технологий компаниями этих стран поспособствовало росту валового внутреннего продукта (ВВП) — согласно работам ученых, около 1/5 прироста валового продукта приходится именно на информационные технологии [2, с. 1273–1273, 1278–1280]. Действительно ли это так? Есть ли смысл инвестировать в информатизацию труда?

Для проведения анализа связи между использованием информационных технологий в рабочем процессе и продуктивностью труда, экономической эффективностью работы организаций необходимо выполнение следующих условий [3, с. 37].

Первым условием является наличие метода, с помощью которого можно будет оценить связь между инновациями в ИТ и производительностью. Таким методом в данном случае станет корреляционный анализ.

Задача корреляционного анализа — измерить тесноту связи между рядами случайных переменных и оценить, какие факторы имеют наибольшее влияние [4, с. 208]. Для выполнения данной задачи необходимо рассчитать коэффициент корреляции. Существует несколько различных методов расчета коэффициента. В том случае, когда расчет коэффициента не лишен смысла, применяется линейный коэффициент корреляции, который находится по формуле:

$$r_{xy} = \frac{COV_{xy}}{\sigma_x \sigma_y} = \frac{\sum (X - \bar{X})(Y - \bar{Y})}{\sqrt{\sum (X - \bar{X})^2 \sum (Y - \bar{Y})^2}},$$

где  $COV_{xy}$  — ковариация (корреляционный момент);  $\sigma_x, \sigma_y$  — среднеквадратическое отклонение;  $X, Y$  — значение переменной в выборке;  $\bar{X}, \bar{Y}$  — среднее значение выборок.

Степень тесноты связи определяется исходя из рассчитанных значений коэффициента корреляции по шкале Чеддока.

Таблица 1

Шкала Чеддока [4, с. 210]

Величина коэффициента корреляции	Характер связи
$ \pm 0,01  -  \pm 0,15 $	Отсутствие связи
$ \pm 0,16  -  \pm 0,20 $	Плохая связь
$ \pm 0,21  -  \pm 0,30 $	Слабая связь
$ \pm 0,31  -  \pm 0,40 $	Умеренная связь
$ \pm 0,41  -  \pm 0,60 $	Средняя связь
$ \pm 0,61  -  \pm 0,80 $	Высокая связь
$ \pm 0,81  -  \pm 0,90 $	Очень высокая связь
$ \pm 0,91  -  \pm 1,00 $	Полная связь

Второе условие — выбор обоснованных показателей, критериев, факторов, которые прямо иллюстрируют искомую связь. Необходимо выбрать факторные признаки, иллюстрирующие влияние ИТ, и результативные признаки, характеризующие зависимую величину, а именно продуктивность. Оценить зависимость предлагается на уровне государств, так как совокупные затраты компаний на информационные технологии настолько масштабны, что эффект от их использования должен проявляться глобально.

Использование информационных технологий компаниями и странами можно выразить математически с помощью таких показателей:

- Удельный вес компаний, использующих компьютеры ( $x_1$ ), — указывает на долю организаций

страны, использующих компьютеры в своей деятельности. В информационный век компании стараются ввести компьютеры в свой рабочий процесс, однако остаются и отказывающиеся от их использования.

- Удельный вес работников, использующих компьютер для выполнения своих повседневных трудовых обязанностей ( $x_2$ ), — данный фактор схож с фактором  $x_1$ , однако должен быть более показательным, так как нагляднее объясняет уровень информатизации в стране. Использование организацией компьютера не всегда означает то, что все сотрудники имеют дело с технологиями.

- Индекс развития информационно-коммуникационных технологий ( $x_3$ ) — показатель, характеризующий уровень развития информационно-коммуникационных технологий в стране. Индекс рассчитывается ежегодно Международным союзом электросвязи (*International Telecommunication Union, ITU*) с 2007 года и является комбинированным показателем, учитывающим достижения в области ИТ и уровень использования технологий.

Экономическая эффективность на международном уровне характеризуется следующими показателями:

- Валовый внутренний продукт ( $y_1$ ) — является своеобразным индикатором экономического роста страны. Он непосредственно указывает на то, какое количество продукции компании страны смогли произвести и сбыть за определенный период времени. Соответственно по данному показателю можно судить, насколько продуктивна работа организаций.

тению можно судить, насколько продуктивна работа организаций.

- Валовый внутренний продукт на душу населения ( $y_2$ ) — это ВВП, деленный на количество людей в стране. Он считается наиболее показательным коэффициентом для обоснования экономического благополучия общества и определяет уровень экономического развития лучше, чем общий валовый внутренний продукт.

- Чистый национальный доход ( $y_3$ ) — обобщающий показатель экономического развития, измеряющий чистый доход, полученный экономическими субъектами.

- Чистый национальный доход на душу населения ( $y_4$ ) — ЧНД, деленный на численность населения. Как и в случае с валовым внутренним продуктом на душу населения, этот фактор является более иллюстративным.

- Производительность общественного труда ( $y_5$ ) — указывает на результативность труда, выражает плодотворность и целесообразность деятельности людей по производству товаров и услуг. Это один из наиболее важных индикаторов развития экономики. На международном уровне рассчитывается как отношение ВВП к среднегодовой численности экономически активного населения.

Выбор стран и временного промежутка (все показатели приведены за 2014 г.) для исследования обусловлен наличием общедоступной статистики. Стоит заметить, что в выборке присутствуют как более, так и менее развитые в плане информационных технологий страны.

Таблица 2

Факторные признаки [5, 6]

Страна	Удельный вес компаний, использующих компьютер, %	Удельный вес работающих, использующих компьютер в своих повседневных обязанностях, %	Индекс развития информационно-коммуникационных технологий
Австрия	99,23	53,52	7,46
Болгария	93,73	28,39	6,12
Хорватия	96,4	45,42	6,7
Кипр	97,06	49,25	6,09
Чехия	98,29	45,76	6,57
Эстония	97,05	45,45	7,54
Финляндия	100	74,96	8,27
Франция	99,47	57,91	7,73
Греция	89,86	45,17	6,7
Венгрия	90,9	44,03	6,35
Ирландия	98,47	56,98	7,48
Италия	98,4	45,72	6,66

Окончание таблицы 2

Страна	Удельный вес компаний, использующих компьютер, %	Удельный вес работающих, использующих компьютер в своих повседневных обязанностях, %	Индекс развития информационно-коммуникационных технологий
Литва	100	41,34	6,5
Нидерланды	100	66,1	8,36
Норвегия	98,2	69,72	8,35
Польша	94,42	42,14	6,63
Португалия	98,77	41,09	6,57
Румыния	87,49	31,73	5,52
Словакия	98,08	46,8	6,3
Словения	98,27	54,96	6,96
Испания	98,8	56,79	7,14
Великобритания	95,79	58,98	8,28

Таблица 3

## Результативные признаки [7]

2014	ВВП, млн долл.	ЧНД, млн долл.	Производительность общественного труда, долл./чел	ВВП на душу населения, долл.	ЧНД на душу населения, долл.
Австрия	436 887,54	355 159,34	97 817,35	51 148,4	41 580
Болгария	56 717,05	47 603,62	17 091,99	7 851,3	6 590
Хорватия	57 136,24	44 156,34	30 966,30	13 480,7	10 418
Кипр	23 227,11	19 205,57	37 845,81	27 245,7	22 528
Чехия	205 269,71	144 831,19	38 428,07	19 502,4	13 760
Эстония	26 485,16	21 557	38 542,36	20 147,8	16 399
Финляндия	272 335,98	219 730,86	100 323,06	49 864,6	40 233
Франция	2 829 192,04	2 372 493,93	93 732,22	42 546,8	35 679
Греция	235 574,07	196 195,11	47 713,9	21 627,4	17 893
Венгрия	138 346,65	108 184,98	31 553,79	14 021,9	10 965
Ирландия	250 813,61	178 390,12	114 785,68	54 321,3	38 636
Италия	2 138 540,91	1 746 750,37	82 936,75	35 179,7	28 735
Литва	48 353,94	39 441,41	31 445,01	16 489,7	13 450
Нидерланды	879 319,32	741 088,63	97 493,07	52 138,7	43 942
Норвегия	500 519,02	394 893,19	183 529,88	97 429,7	76 869
Польша	544 982,09	460 530,82	29 812,76	14 337,2	12 115
Португалия	230 116,91	187 285,81	42 778,38	22 124,4	18 006
Румыния	199 324,44	189 060,37	20 915,62	10 011,8	9 496
Словакия	100 252,75	75 508,75	36 609,7	18 501,4	13 935
Словения	49 491,4	39 072,3	48 874,6	24 001,9	18 949
Испания	1 381 342,1	1 128 797,12	59 170,71	29 718,5	24 285
Великобритания	2 990 201,43	2 520 436,4	90 552,5	46 278,5	39 008

Рассчитанный по указанной выше формуле коэффициент корреляции для удобства приведем в корреляционную матрицу — сводную таблицу,

где на пересечении соответствующих столбцов и строк находится коэффициент корреляции между соответствующими факторами.

Таблица 4

Корреляционная матрица

r	y1	y2	y3	y4	y5
x1	0,191 584 958	0,456 924 299	0,182 517 835	0,447 028 27	0,448 439 106
x2	0,314 260 467	0,820 759 175	0,309 495 879	0,824 413 681	0,813 130 956
x3	0,436 686 782	0,802 789 943	0,434 559 851	0,815 089 46	0,809 668 424

Анализируя полученный результат, можно сказать, что он неоднозначен. С одной стороны, матрица свидетельствует о наличии средней, умеренной и даже плохой связи. С другой стороны, между некоторыми факторами выявлена высокая связь. Аналогичный расчет был проведен и для субъектов Российской Федерации. Полученный результат, который указывает на наличие плохой связи (коэффициент корреляции между использованием компьютеров и ВВП на душу населения равен 0,17, между использованием компьютеров и индексом производительности труда — 0,06), еще раз иллюстрирует существующие противоречия: организации активно используют ИТ, инвестируют в информатизацию в ожидании эффекта, но способствуют ли эти действия увеличению продуктивности — до конца не известно.

Действительно, связь между продуктивностью труда и уровнем использования информационных технологий изучается с конца прошлого столетия и научное сообщество до сих пор не пришло к единому мнению о том, есть ли она на самом деле [8, с. 241]. Существует так называемый парадокс продуктивности информационных технологий. Впервые он был сформулирован Робертом Солоу в 1987 г., он говорил, что «компьютерный век можно увидеть где угодно, кроме статистики продуктивности» [9].

Первые исследования в данной сфере не выявляли никакой корреляции между ИТ и экономической эффективностью. Ученые полагали, что такая связь имеется, но она неочевидна. Это и привело к возникновению так называемого «парадокса продуктивности информационных технологий»: очевидно, что программно-аппаратные средства призваны увеличить эффективность рабочего процесса, но исследования дают противоречивые результаты.

Так, можно выделить несколько этапов становления парадокса продуктивности [10, с. 601–617]:

1. Информационные технологии только начинают входить в жизнь людей. Сфера еще недостаточно изучена, однако в ИТ начинают инвестиро-

вать большие средства. Компании несут огромные затраты, не пытаясь спрогнозировать возможный эффект от таких изменений. Считалось, что ИТ могут не только повысить продуктивность труда, но и полностью вытеснить живой труд.

2. Люди получают первые результаты от инвестиций в технологии и начинают понимать, что они меньше, чем ожидалось. Однако компании продолжают вкладывать огромные ресурсы в информатизацию труда.

3. В конце 1980-х перестают строить запредельные ожидания насчет информационных технологий. Приходит понимание, что вместо слепого инвестирования в данную сферу необходимо ее тщательное изучение. Окончательно формируется парадокс продуктивности.

Несмотря на то что ожидания относительно эффективности информатизации труда снизились по сравнению с началом компьютерной эры, можно привести некоторые аргументы в защиту тезиса о наличии связи между уровнем информатизации и результативностью деятельности.

Во-первых, после неудачных попыток исследовать корреляцию между производительностью труда и использованием компьютерных технологий ученые в начале XXI в. стали проводить исследования другого характера. К примеру, в компании Intel работникам предлагалось выполнить определенное задание на устаревших компьютерах и программном обеспечении и на более новом оборудовании. Эксперимент показал, что более совершенное программно-аппаратное обеспечение позволяло работникам справиться с заданием на 61,22 секунды быстрее и на 3% продуктивнее [11].

Во-вторых, проведенный корреляционный анализ указывает на то, что некоторая связь между степенью информатизации труда и эффективностью работы компаний существует. Несмотря на то, что не во всех случаях корреляционный анализ показывает высокую связь, нельзя отрицать ее наличие.

Итак, связь между информатизацией труда и производительностью существует, а существование парадокса продуктивности и низкие коэффициенты корреляции можно объяснить:

- Между введением технологии и ее влиянием должен пройти относительно длительный период времени, так как производительность труда не повышается мгновенно. Вложения в данную сферу ориентированы на долгосрочный эффект.

- Результат приносит не количество технологий, а качество их использования, а также благоприятные условия окружающей среды. Информатизация труда принесет должный эффект лишь при определенных обстоятельствах и зависит от множества факторов: обучение работников использованию технологий; подходящее программно-аппаратное обеспечение; совместимость программных средств; характер и содержание труда; затраты, необходимые для введения ИТ; тип социально-трудовых отношений, преобладающий внутри компании; человеческий фактор; организационные изменения и др. Так, на результат влияет

субъективный фактор, т. е. правильная организация информатизации труда. В этом и заключается одна из главных причин возникновения парадокса продуктивности: компании могут пользоваться продуктами информатизации, инвестировать в это огромные ресурсы, но безрезультатно, так как процесс не налажен и технологии используются неэффективно.

Говоря об информатизации труда, стоит отметить развитие данной сферы в Российской Федерации. Безусловно, данная тенденция, будучи глобальной, не обошла Россию стороной, хотя российская практика внедрения ИТ отстает от западной примерно на 10 лет [12, с. 406]. Однако имеются общие статистические данные по использованию организациями России информационных технологий (табл. 5), представленные Федеральной службой государственной статистики [13]. Они указывают на общую положительную динамику и говорят о том, что страна относится к информатизации труда положительно и всячески участвует в новых веяниях.

Таблица 5

## Использование информационных технологий организациями Российской Федерации [13]

Год	Удельный вес организаций, использующих персональные компьютеры, %	Удельный вес организаций, использующих Интернет, %	Удельный вес организаций, использующих специальные программные средства, %
2003	84,6	43,4	68,7
2004	87,6	48,8	74,8
2005	91,1	53,3	79,1
2006	93,3	61,3	84,9
2007	93,3	67,8	86,6
2008	93,7	73,7	88,5
2009	93,7	78,3	88,7
2010	93,8	82,4	89,1
2011	94,1	84,8	89,8
2012	94,0	86,9	86,0
2013	94,0	88,1	85,3
2014	93,8	89,0	86,3
2015	92,3	88,1	84,8

Сравнивая показатели использования персональных компьютеров в таблицах 2 и 5, заметим, что Россия не является отсталой в плане использования ИТ, хотя и не находится впереди — в большинстве развитых стран мира данный показатель составляет 99–100%. Однако, как было выяснено ранее, количество не превращается автоматически в качество. Соответственно растущие количествен-

ные показатели ИТ не указывают на то, что растет и продуктивность работы российских организаций. Более того, процесс информатизации труда в России в целом можно назвать недостаточно эффективным, о чем свидетельствуют следующие обстоятельства:

- Россия — большая страна, а в развитии такой большой страны значительную роль играют



регионы. Использование ИТ по субъектам Российской Федерации неоднородно. Это менее заметно, чем в начале XXI в., однако некая гетерогенность существует. Так, некоторые регионы являются очень развитыми — 98–100% организаций используют ИТ в трудовой деятельности (например, г. Москва, Чеченская Республика, Ставропольский край, Ханты-Мансийский автономный округ, Камчатский край, Хабаровский край, Республика Крым и т. д.), тогда как в других субъектах (Волгоградская, Самарская, Курганская, Омская области) ИТ используют менее 80% организаций [13].

- Человеческий фактор, как сказано выше, играет огромную, если не решающую роль в превращении программно-аппаратного средства из бесполезного предмета в орудие повышения эффективности труда. Однако, согласно статистике структуры инвестиций российских компаний в информационные и коммуникационные технологии в 2015 г., более 70% средств уходит на приобретение техники и оборудования, а также услуг электросвязи, и лишь 0,6% инвестируется в обучение персонала, связанное с развитием и использованием ИТ [13]. Аналогичное распределение затрат наблюдается и в период 2003–2014 гг.

Итак, уже на данном этапе исследования заметны недостатки в российской системе информатизации труда — необходимо уделить особое внимание тем регионам, которые испытывают трудности с внедрением ИТ в сферу труда, а также осознать важность человеческого фактора и сосредоточиться на нем.

Таким образом, информатизация труда будет оказывать должный эффект на показатели продуктивности, производительности труда и прибыль компаний только по прошествии времени и только в том случае, если введение новых компьютерных технологий будет тщательно спланировано и грамотно организовано. Нерациональное управление, неблагоприятная социальная среда внутри фирмы, недостаточные инвестиции в обучение персонала — одни из главных причин, препятствующих развитию компании в результате введения информационных технологий. В данном случае субъективный человеческий фактор оказывает огромное влияние на результат. Стоит внимательно оценить желание увеличить производительность за счет технологий и соотносить его с реальными возможностями и человеческим капиталом.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Bartel A. P., Ichniowski C., Shaw K. L. How Does Information Technology Really Affect Productivity? Plant-Level Comparisons of Product Innovation, Process Improvement and Worker Skills. — Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2005.
2. Maciulyte-Sniukiene A., Gaile-Sarkane E. Impact of Information and Telecommunication Technologies Development on Labour Productivity // *Procedia — Social and Behavioral Sciences*. — 2014. — № 110.
3. Платонов В. В. «Парадокс Солоу» двадцать лет спустя, или Об исследовании влияния инноваций в информационных технологиях на рост производительности // *Финансы и Бизнес*. — 2007. — № 3.
4. Вишняков, В. В., Исаев, С. М., Сиденко, А. В. Теория статистики. — М., 2011.
5. UNCTAD Statistics // United Nations Conference on Trade and Development. — URL: <http://unctadstat.unctad.org/EN/> (дата обращения: 30.11.2016).
6. Measuring the Information Society Report // International Telecommunication Union. — URL: [http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014\\_without\\_Annex\\_4.pdf](http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014_without_Annex_4.pdf) (дата обращения: 30.11.2016).
7. World Bank Open Data // World Bank. — URL: <http://data.worldbank.org/> (дата обращения: 30.11.2016).
8. Скрипкин К. Г., Тесленко М. А. Парадокс производительности и человеческий капитал // *Региональное развитие: стратегии и человеческий капитал : материалы Междунар. науч.-практ. конф., г. Екатеринбург, 10–11 апреля 2014 г. : в 2 т. Т. 1.* — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2014.
9. Solow R. We'd better watch out. Book Review // *New York Times*. — 1987. — July 12.
10. Macdonald S., Anderson P., Kimbel D. Measurement or Management?: Revisiting the Productivity Paradox of Information Technology // *Vierteljahrshfte zur Wirtschaftsforschung*. — 2000. — № 4.
11. Information Technology Investments and Labor Productivity // *Certified Public Accountants and Business Consultants*. — URL: [http://www.rhowellsconsulting.com/information\\_technology.pdf](http://www.rhowellsconsulting.com/information_technology.pdf) (дата обращения: 15.12.2016).
12. Тесленко М. А., Скрипкин К. Г. Моделирование влияния информационных систем на производительность фирм // *Фундаментальные исследования*. — 2016. — № 8–2.
13. Официальная статистика // Федеральная служба государственной статистики. — URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/) (дата обращения: 10.02.2017).



## REFERENCES

1. Bartel, A. P., Ichniowski, C., Shaw, K. L. (2005). How Does Information Technology Really Affect Productivity? Plant-Level Comparisons of Product Innovation, Process Improvement and Worker Skills. Cambridge, National Bureau of Economic Research.
  2. Maciulyte-Sniukiene, A., Gaile-Sarkane, E. (2014). Impact of Information and Telecommunication Technologies Development on Labour Productivity. *Procedia — Social and Behavioral Sciences*. 110.
  3. Platonov, V. V. (2007). “Paradoks Solou” dvadcat’ let spustja ili ob issledovanii vlijanija innovacij v informacionnyh tehnologijah na rost proizvoditel’nosti. *Finansy i Biznes*. 3 (in Russian).
  4. Vishnjakov, V. V., Isaev, S. M., Sidenko, A. V. (2011). *Teorija statistiki*. Moscow (in Russian).
  5. Skripkin, K. G., Teslenko, M. A. (2014). Paradoks proizvoditel’nosti i chelovecheskij capital. *Proceed. Int. Conf. Regional’noe razvitie: strategii i chelovecheskij capital*. Ekaterinburg, Ural University Press (in Russian).
  6. UNCTAD Statistics. United Nations Conference on Trade and Development. Available from: <http://unctadstat.unctad.org/EN/> [accessed on 30.11.2016].
  7. Measuring the Information Society Report. International Telecommunication Union. Available from: [http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014\\_without\\_Annex\\_4.pdf/](http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014_without_Annex_4.pdf/) [accesses on 30.11.2016].
  8. World Bank Open Data. World Bank. Available from: <http://data.worldbank.org/> [accessed on 30.11.2016].
  9. Solow, R. (1987). We’d better watch out. *Book Review*. *New York Times*. July 12.
  10. Macdonald, S., Anderson, P., Kimbel, D. (2000). Measurement or Management? Revisiting the Productivity Paradox of Information Technology. *Vierteljahrshfte zur Wirtschaftsforschung*. 4.
  11. Information Technology Investments and Labor Productivity. Certified Public Accountants and Business Consultants. Available from: [http://www.rhowellsconsulting.com/information\\_technology.pdf/](http://www.rhowellsconsulting.com/information_technology.pdf/) [accessed on 15.12.2016].
  12. Teslenko, M. A., Skripkin, K. G. (2016). Modelirovanie vlijanija informacionnyh sistem na proizvoditel’nost’ firm. *Fundamental’nye issledovanija*. 8–2 (in Russian).
  13. Oficial’naja statistika. Federal’naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki. Available from: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/) [accessed on 10.02.2017] (in Russian).
-

# К ВОПРОСУ О КОНЦЕПЦИИ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ

Т. Л. Данильчик

Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (Барнаул, Россия)  
E-mail: etip@yandex.ru

Дана характеристика сущности открытых инноваций, показаны причины возникновения данной концепции, обосновано преимущество модели открытых инноваций как стратегии поведения корпоративного сектора, рассмотрены инструменты взаимодействия субъектов инновационного процесса.

**Ключевые слова:** открытые инновации, корпоративные венчурные программы, технологические дорожные карты, краудсорсинг.

## TOWARDS CONCEPT OF OPEN INNOVATION

T. L. Danilchik

Polzunov Altai State Technical University (Barnaul, Russia)  
E-mail: etip@yandex.ru

The characteristics of open innovation concept, its background and advantages is given. The model of open innovation as a strategy of corporate sector behaviour is described and the tools of interaction in the innovation process are presented.

**Key words:** open innovation, corporate venture programs, technology road maps, crowdsourcing.

В условиях становления и развития экономики знаний особую значимость приобретает активизация инновационной деятельности хозяйственных субъектов. Большинство компаний при разработке новых технологий и товаров в сфере коммерциализации и управления еще совсем недавно полагались в основном на систему собственных внутренних ресурсов. Современная модель бизнеса, основанная на применении не только собственных идей, но и заимствования интеллектуальных ресурсов внешней среды, может обеспечить устойчивость и конкурентоспособность фирмы за счет кумулятивного эффекта от совместной разработки инноваций и новых приемов менеджмента.

Концепция открытых инноваций предполагает, что фирма при разработке ноу-хау не только опирается на результаты собственных внутрикорпоративных исследований, но и активно привлекает технологии и продукцию извне. Данная модель отражает специфику поведения крупных корпораций с середины 1990-х гг. и характеризует рост доли инноваций, не продуцируемых собственными научно-исследовательскими лабораториями, а заимствованных тем или иным способом на рынке.

Концепция открытых инноваций базируется на огромном динамичном потоке знаний, которые

должны быть оперативно выявлены и использованы для производства добавленной стоимости. А это значит, что знания, полученные внутри компании, но не имеющие для нее практической ценности, должны быть предложены на рынок. А инновации, созданные вне организации, должны быть обнаружены, исследованы и оценены на предмет их возможного использования и извлечения прибыли и мгновенно интегрированы во внутреннюю среду компании. Таким образом, важнейшей составляющей открытой модели является активное партнерское взаимодействие всех участников инновационного процесса от начальной точки до конечного покупателя, как внутри самой системы, так и за ее пределами [1].

Изменение стратегии поведения корпоративного сектора совсем не означает, что концепция «закрытых инноваций» перестала работать. Речь идет скорее об ином механизме организации исследований, использующем при необходимости практику заимствования знаний из внешнего окружения.

В рамках модели «открытых» инноваций корпоративные «research & development» получают более широкие полномочия и обязанности. Они не только осваивают миллиардные бюджеты

ты на собственные научные изыскания, привлечение креативного человеческого капитала, доведение до коммерциализации как долгосрочных фундаментальных, так и средне- и краткосрочных прикладных разработок, но и обеспечивают сотрудничество с внешними носителями и генераторами идей. Внутренние корпоративные исследователи в традиционной модели бизнеса, как правило, «отрабатывают» R&D-бюджеты за счет технологического и рыночного лидерства, подкрепляемого контрактами, лицензиями, патентами. Они занимаются также «производством» отсутствующих знаний, которые по тем или иным причинам не существуют во внешней среде, но критически важны для поддержания конкурентных преимуществ фирмы.

Вместе с тем модель поведения, ориентированная на внутреннюю среду, может приводить к неэффективному использованию ресурсов, направляемых на самостоятельное осуществление всех стадий инновационного процесса, к дублированию собственных и внешних идей, неоправданному увеличению сроков внедрения новаций в производство и «выхода» на конечного потребителя. Разворот к открытой модели инноваций связан также с постоянным появлением на рынке молодых напористых выскочек, отвоевывающих заметную долю рынка, обладая при этом несопоставимо малым ресурсным потенциалом. Кроме того, менеджмент крупных корпораций не всегда способен распознать коммерческие перспективы собственных же разработок, выходящих за рамки специализации организаций. Стараясь приспособиться к меняющимся реалиям рынка, крупные игроки пытаются реформировать корпоративную науку, выделяя свои научно-исследовательские центры в отдельные структуры, самостоятельно зарабатывающие деньги, в том числе и за счет предоставления услуг сторонним клиентам, переориентируя свои изыскания на более прикладные R&D [2].

Появление концепции «открытых инноваций» обусловлено сокращением жизненного цикла продукта на рынке, а значит, и необходимостью ускорения коммерциализации новшеств. Преимущество в этой сфере могут иметь не громоздкие подразделения крупных организаций, а небольшие мобильные инновационные компании. Немаловажное значение имеет и креативный человеческий капитал, находящийся внутри и вне компании, активно ищущий перспективные технологические ниши и пытающийся реализовать свой потенциал, в том числе и при поддержке венчурного капитала. В данной ситуации крупные компании вынуждены «открываться» внешнему окружению, осознавая, что «работать» могут не только собственная

инновация, но и перспективные технологии внешних разработчиков.

Меняется отношение и к интеллектуальной собственности: она становится объектом сделки, в которую активно вовлекаются субъекты инновационной экосистемы. Доходы от интеллектуальной собственности в последнее время значительно выросли, однако на этом рынке существуют серьезные барьеры: только 15% патентов стали объектом продажи, в то время как 50% из них используются исключительно внутри фирмы — создателя интеллектуальной собственности [3]. Компании все активнее ищут альтернативные пути применения и коммерциализации неиспользованного портфеля собственности. Бизнес-модель открытых инноваций предполагает возможность оттока собственных знаний за пределы компании с целью поиска более выгодных с финансовой точки зрения форм реализации. При этом необходимо встроить в общую конструкцию механизмы извлечения прибыли, позволяющие компании присваивать часть созданной вне стоимости.

Справедливости ради необходимо отметить, что инновационная открытость корпораций отнюдь не является сплошной. На тех технологических направлениях, на которых фирма «застолбила» свое лидерство, обогнав конкурентов, она полагается на корпоративный R&D, закрываясь от внешнего мира, дабы не допустить утечки знаний. Там же, где необходимо догонять более расторопных контрагентов, фирма выстраивает модель открытых инноваций, привлекая идеи и таланты со стороны, заключая контракты с нужными партнерами. Степень инновационной открытости определяет дальнейшее корпоративное обустройство в рамках данной модели. Так, крупные компании с сильным внутренним R&D-блоком на аутсорсинг отдают только то, что сами не умеют. Высокотехнологичные компании (как правило, независимо от размера) «отрабатывают» внутри компании только ключевые компетенции, остальные разработки заказываются на стороне. Средние быстрорастущие компании, вынужденные экономить на собственных расходах на разработки, практически все передают на откуп аутсорсингу, но лишь до момента достижения потолка конкурентоспособности, после чего меняют стратегию поведения, четко определяясь с ключевыми компетенциями.

Далее необходимо отметить, что концепция открытых инноваций требует проработки механизма эффективных взаимовыгодных отношений с огромным количеством хозяйствующих субъектов (корпораций, средних и малых фирм, индивидов, вузов, инжиниринговых центров, государственных структур). Как правило, инициация открытых инноваций исходит от материнской ком-

пании. Однако для большей успешности инновационного проекта необходимо участие обширной клиентской базы, позволяющее в полной мере удовлетворить ее потребности и мотивировать увеличение спроса на новые продукты. Вовлечение конечных потребителей в инновационный процесс (например, с использованием социальных сетей в Интернете) дает возможность компании снизить риски на основе эффективной и быстрой обратной связи с пользователями.

Одним из инструментов такого взаимодействия с внешним инвестором, апробированного бизнесом, являются корпоративные венчурные программы. Спектр стратегических целей корпоративных венчурных фондов может быть достаточно обширен. Это и поиск «дополняющих» для материнской компании продуктов или технологий, и обнаружение креативных команд с потенциально продуктивными идеями на посевных и начальных стадиях, и инвестиции в стартапы, продвигающие технологии и сервисы, близкие к материнской платформе. Являясь стратегическим инвестором, венчурные корпоративные фонды пытаются не пропустить новые технологии, разработанные вовне, «уловить» их и применить внутри корпорации. Такая фильтрация обходится материнской компании совсем не дешево, однако позволяет сформировать портфель фонда, состоящий не только из компаний, связанных с технологическими интересами корпорации, но и с сопредельными сегментами, косвенно работающими на расширение рынка продукции, традиционной для фирмы. Понятно, что ни одна крупная компания не станет покупать продукт, не прошедший испытаний, не доказавший свою эффективность и не имеющий рекомендаций с рынка. Менеджмент компаний заблокирует вложения в такие рискованные проекты, например с позиций налогового и бухгалтерского учета. Зато стартапам могут быть доступны всевозможные конкурсы разной степени открытости и зрелости, проводимые крупными инвесторами. Компании, попадающие в круг интересов корпоративного венчура, могут также воспользоваться его солидной технологической и экспертной базой [4]. Подспорьем для инновационных стартапов, безусловно, являются корпоративные бизнес-инкубаторы, позволяющие реализовать технологические проекты в виде самостоятельных малых и средних фирм на основе софинансирования. Здесь, безусловно, важна не столько льготная аренда и коммунальные удобства, сколько возможность сокращения пути от лабораторной разработ-

ки до опытно-промышленного образца с помощью мощной инжиниринговой поддержки со стороны корпорации.

Инструментом взаимодействия корпорации с «внешним» инвестором могут служить технологические дорожные карты, являющиеся перспективным маркетинговым планом компании. Изучение их содержания позволяет внешним разработчикам встроиться в процесс развития компании посредством «расширки ее узких мест», а внешнему инвестору — вложиться в этот проект, поскольку покупатель будущего продукта в этом случае уже четко определен.

На практике бывает достаточно, обозначив свой интерес, лишь наладить правильный «менеджмент идей», который позволит собирать и анализировать полезные идеи внешних инвесторов. Это может быть, например, онлайн-конкурс инновационных решений определенной технологической проблемы корпорации. «Подключение» внешнего круга инвесторов может быть обусловлено поиском нетривиальных вариантов решения обозначенной проблемы, часто находящихся на стыке технологий. Для запуска полноценного краудсорсинга, позволяющего привлечь широкий круг энтузиастов-новаторов, бывает достаточно разбить сложную проблему на множество мелких, четко сформулированных составляющих и декомпозировать технологические узлы до уровня непрофильных специалистов, заинтересованных в решении конкретной задачи. Такое «обращение к массовому источнику» способно сэкономить корпорации немало ресурсов и времени, потому что у открытого сообщества (это могут быть и собственные сотрудники, внешние эксперты, ученые, потребители), возможно, уже есть готовое решение. Понятно, что такая схема не позволит запустить крупный, дорогостоящий проект, а значит, не сможет составить конкуренцию классическому венчурному капиталу. Зато она позволяет мелким инвесторам-любителям просто и быстро делать небольшие вложения.

Таким образом, ценность данной модели заключается в возможности эффективного управления внутренними и внешними потоками знаний в динамичной среде генерации и коммерциализации информации посредством инновационного взаимодействия. Главным для фирмы становится не первенство в разработке инноваций, а умение сформировать наиболее эффективную цепочку создания стоимости, т. е. быстро найти нужных партнеров и заключить с ними оптимальные контракты.

---

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кудрявцева С. С., Шинкевич А. И. Применение логистического подхода в моделировании открытых инноваций. — URL: [http://euii-journal.ru/pdf/2014/1\(3\)/7.pdf](http://euii-journal.ru/pdf/2014/1(3)/7.pdf).
2. Денисов Д. И. Модель открытых инноваций. — URL: [http://www.cfin.ru/investor/venture/open\\_innovation.shtml](http://www.cfin.ru/investor/venture/open_innovation.shtml).
3. Семенова Н. Н. Глобализация и открытые инновации. — URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=20789279>.
4. Данильчик Т. Л., Сычева И. Н., Пермякова Е. С. Стратегия развития и венчурный потенциал малого инновационного предпринимательства. — URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23938148>.

## REFERENCES

1. Danil'chik, T. L., Sycheva, I. N., Permyakova, E. S. (2015). Strategiya razvitiya i venchurnyi potentsial malogo innovatsionnogo predprinimatel'stva. *Ekonomika i sotsium*. 1–2 (14), 985–990. Available from: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23938148> (in Russian).
  2. Denisov, D. I. (2011). Model' otkrytykh innovatsii. *Biznes-zhurnal*. 6. Available from: [http://www.cfin.ru/investor/venture/open\\_innovation.shtml](http://www.cfin.ru/investor/venture/open_innovation.shtml) (in Russian).
  3. Kudryavtseva, S. S., Shinkevich, A. I. (2014). Primenenie logisticheskogo podkhoda v modelirovanii otkrytykh innovatsii. *Ekonomika, upravlenie i investitsii*. 1 (3). Available from: [http://euii-journal.ru/pdf/2014/1\(3\)/7.pdf/](http://euii-journal.ru/pdf/2014/1(3)/7.pdf/) (in Russian).
  4. Semenova, N. N. (2008). Globalizatsiya i otkrytye innovatsii. *Nauka. Innovatsii. Obrazovanie*. 6, 8–24. Available from: <http://elibrary.ru/item.asp?id=20789279> (in Russian).
-

# МЕТОДИКА НОРМИРОВАНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ОПЕРАЦИОННО-КАССОВЫХ РАБОТНИКОВ В ОФИСЕ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Р. А. Долженко

Технический университет УГМК (Верхняя Пышма, Россия)

E-mail: snurk17@gmail.com

В настоящее время в России одна из наиболее актуальных задач в области управления персоналом — задача нормирования. Наиболее остра потребность в оптимизации численности банковского персонала, и в частности сотрудников, занятых базовой работой по оказанию услуг населению страны. Рассмотрены возможности нормирования численности операционно-кассовых работников офиса коммерческого банка. Представлены методические рекомендации, подходы и принципы к нормированию численности операционно-кассовых работников, а также нормативы трудозатрат по базовым функциям, которые выполняют операционно-кассовые работники, и предложены формулы для расчета их нормативной численности. Изложен подход к расчету фонда рабочего времени операционно-кассовых работников, необходимого для выполнения их производственных задач. Основными данными для разработки нормативов численности являлись результаты анализа служебной и нормативной документации, опроса персонала банка, изучения опыта успешных коммерческих банков, оценка затрат рабочего времени путем фотографий рабочего дня сотрудников. Представленная методика доведена до довольно подробной структуры процедур, снабжена расчетными формулами и готова к применению на практике в учреждениях банковской сферы. Используя данный подход, можно успешно нормировать численность операционно-кассовых работников, управлять их производительностью.

**Ключевые слова:** банк, нормирование численности, нормативы численности, обслуживание юридических лиц, операционно-кассовые работники, кассиры, операционисты.

## METHOD OF NORMALIZATION OF THE NUMBER OF CASHIERS IN A LEGAL ENTITIES SERVICE OFFICE

R. A. Dolzhenko

Technical University UGMK (Verkhnyaya Pyshma, Russia)

E-mail: snurk17@gmail.com

The task of rationing in Russia is one of the most urgent tasks of human resource management. There exists an urgent need to optimize the number of bank personnel, and staff involved providing services to the population in particular. The article discusses the possibility of rationing the number of operational and commercial bank cash office workers. The methodical recommendations, principles and approaches to rationing of operational and cash workers are highlighted. The formula for calculation of normative number in this category of the bank employees is proposed. The article presents an approach to the calculation of working time that fund operational and cash workers need to perform their tasks. The basic data for the development of rationing is the result of analysis of official and regulatory documents, survey among the bank's staff, experience of successful commercial banks, evaluation of working time by picturing the working hours of employees. The procedure presented is brought to a detailed procedure for structures equipped with calculation formulas and is ready for use in practice in banking institutions. Using the approach the number of operational and cash workers can be rationed, their performance can be successfully managed.

**Key words:** bank, rationing of staff, standards number of staff, corporate lending, cashier.

---



## ВВЕДЕНИЕ

**В** условиях рыночной экономики выживают те организации, чья продукция (товары или услуги) является конкурентоспособной и находит своего покупателя, поэтому руководство компаний прилагает все усилия к тому, чтобы продающие подразделения работали как можно более эффективно, а обеспечивающие — были максимально оптимизированы. Этот тренд находит отражение и в банковской отрасли. Коммерческие банки стремятся к максимизации прибыли, к повышению конкурентоспособности своей продукции и к снижению издержек [1, с. 17–18]. Поэтому, поскольку клиентское подразделение банка выступает ключевым генератором прибыли для организации, оно получает особое внимание, в то время как все другие подразделения, от работы которых удовлетворенность клиентов зависит не в меньшей степени, попадают на периферию внимания топ-менеджмента банка. Речь идет о точках продаж банковских продуктов, офисах обслуживания клиентов, в которых количество клиентских менеджеров растет, в то время как численность операционистов и кассиров уменьшается. Некоторые банки пытаются оптимизировать работу банковского персонала в офисах до максимума, создавая рабочие места универсальных работников (например, так пытаются делать РайффайзенБанк), другие идут по пути специализации и оптимизации (например, Сбербанк и ВТБ24 и многие другие). Видится, что для первого пути характерна простота, но и минусы, один из которых — отсутствие карьерных перспектив у сотрудника внутри офиса. Второй путь в логике фордизма более эффективен, дает возможность работникам специализироваться в своей работе, кроме того, он позволяет кредитной организации точно знать, сколько работников разных профессий необходимо в каждом офисе. Один из аспектов подобной задачи — нормирование численности банковского персонала разных категорий. Поскольку в литературе отсутствует информация о том, как можно эффективно нормировать персонал офиса, мы рассматриваем конкретный подход к нормированию численности операционно-кассовых работников (далее ОКР) офиса банка, значение которых по-прежнему велико — в силу того, что они работают с наличностью и занимаются непосредственным обслуживанием клиентов. Мы опишем подход к нормированию сотрудников данной категории, работающих в банковском офисе по обслуживанию юридических лиц.

## ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ НОРМИРОВАНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА ОКР

**В** различных банках работников с данным функционалом называют по-разному, но мы предпочитаем использовать обобщающее обозначение ОКР.

Перед тем как перейти к описанию методики нормирования численности ОКР, зафиксируем ключевые принципы расчета численности данной категории работников. В зависимости от целей нормирования численности банковского персонала к таковым могут быть отнесены:

- зависимость норм времени выполнения операций от специфики организации процессов в офисе банка;
- унификация функций и процессов, выполняемых данной категорией сотрудников в офисах банка;
- единообразии порядка расчета оптимальной численности ОКР.

Исходными данными для определения оптимальной нормативной штатной численности ОКР, с нашей точки зрения, должны являться:

- нормы времени выполнения операций;
- среднемесячное количество операций в отчетном периоде.

## БАЗОВЫЙ ФУНКЦИОНАЛ ОПЕРАЦИОННО-КАССОВОГО РАБОТНИКА И НОРМЫ ВРЕМЕНИ ПО ОПЕРАЦИЯМ

**П**оскольку ключевыми показателями, используемыми для оценки нормативной численности ОКР, нами были определены нормы времени операций и среднемесячное время на их выполнение, необходимо выделить какие именно операции выполняют ОКР, все ли они должны быть пронормированы, а если да, то какое нормативное значение времени на их выполнение необходимо в среднем работнику. На основе анализа функционала ОКР в банке нами были определен примерный перечень основных операций, выполняемых ОКР:

- Открытие счета, в том числе консультация клиента по открытию счета, выдача бланков документов банка (договоров, дополнительных соглашений, заявлений и т. п.), получение от него пакета документов, его проверка, изготовление заверенных копий документов с оригиналов, подписание документов, введение данных о клиенте, открытие счета в системе, оформление операций по взи-

манию комиссий (за открытие счета, изготовление и заверение копий, оформление карточки и т. д.), оформление карточки с образцами подписей и оттиска печати и т. д.

- Закрытие счета по заявлению клиента, в т. ч. прием заявления на закрытие счета, проверка заявления (сверка остатков счета и данных в заявлении, проверка правильности указания реквизитов), погашение чековой книжки, перечисление остатка средств, закрытие счета в АБС, информирование клиента, налогового и регистрационного органа о закрытии счета и др. В случае закрытия счета по решению банка перечень нормируемых операций будет немного отличаться.

- Перечисление средств со счета по расчетным документам, поступившим в электронном виде, в т. ч. обработка документов, выпадающих на ручной контроль, прием-отправка сообщений по АБС.

- Перечисление средств в валюте РФ по платежным поручениям, поступившим на бумажных носителях, в т. ч. проверка правильности оформления поручения, проверка соответствия подписей и печати, проставление отметок, проверка достаточности средств на счете клиента, введение документов в АБС вручную либо путем сканирования, проверка соответствия, подтверждение платежного поручения ЭЦП в АБС и др.

- Прием на инкассо платежных требований, инкассовых поручений — проверка правильности оформления, в т. ч. соответствия реквизитов исполнительных документов, проверка соответствия подписей и оттиска печати, проставление отметок о приеме и др.

- Прием и обработка валютного платежного поручения, в т. ч. с возможностью конверсии — проверка наличия средств на счете для исполнения платежного поручения, проверка полномочий лиц, представивших документы, проверка правильности заполнения поручения, выполнение действий по исполнению функций агента валютного контроля, ввод курса конверсии, подтверждение поручения своей ЭЦП в АС и др.

- Прием наличных денежных средств на счет по объявлению на взнос наличными (представленному клиентом) — проверка правильности заполнения объявления на взнос наличными, ввод в АБС объявления на взнос наличными, полученными на бумаге либо со слов клиента, выдача клиенту жетона, проверка кассовым работником правильности заполнения объявления на взнос наличными, пересчет денежных средств, проверка денежной наличности на подлинность и платежеспособность, подтверждение в АБС операций вноса средств на счет клиента и приема наличности в кассу банка и др.

- Выдача наличных денежных средств со счета — проверка правильности заполнения чека, сверка данных документа, удостоверяющего личность клиента с чеком, осуществление контроля достаточности средств на счете, оформление чека, отражение в АБС операции по счету клиента и операции для выдачи средств из кассы банка, подписание чека операционным работником, выдача клиенту жетона или марки, передача чека контролирующему работнику, осуществление выдачи средств клиенту, подтверждение операции (гашение жетона) в АБС, подписание чека и др.

- Проверка кассовой дисциплины — составление плана проверок на квартал, информирование клиента о предстоящей проверке, подготовка к проверке, проверка кассовой дисциплины, обсуждение результатов проверки правильности соблюдения кассовой дисциплины с клиентом, подготовка и подписание справки о результатах проверки соблюдения предприятием порядка работы с денежной наличностью, составление отчетов и др.

- Выдача векселя — проведение переговоров с клиентом с целью достижения договоренности о существенных условиях векселя, получение от клиента и проверка состава документов, необходимых для заключения договора, согласование текста договора с профильными службами, передача договора для его подписания сторонами, получение чистых бланков векселей, оформление векселя с его регистрацией, выдача векселя и др.

- Оплата векселя — получение от клиента и проверка состава документов, необходимых для оплаты, получение от клиента векселя с отметкой векселедержателя, проверка соответствия предъявленных клиентом документов, проверка векселя, оформление акта приема-передачи, передача соглашения для подписания сторонам, расчет суммы выплаты, регистрация и погашение векселя и др.

- Открытие операционного дня — списание средств со счетов клиента в погашение овердрафта, формирование запросов в АС на изготовление счетов-фактур по комиссиям с НДС, предоставление выписок о текущих операциях по счету клиента, формирование выписок в автоматическом режиме в соответствии с присвоенными номерами клиентских ячеек, распечатка выписок и расчетных документов, проведенных по кредиту счета, приложение к выписке расчетных документов, которые не были распечатаны (платежные требования, инкассовые поручения), раскладка выписок по ячейкам клиентов и др.

- Завершение операционного дня — передача документов операционисту, ответственному за формирование документов дня (по валютному контролю, подтверждающих документов, ме-

мориальных ордеров на списание комиссии), проверка наличия необработанных отказов, списание комиссии за перечисление средств по расчетным документам, проведенным за день, распечатка / сохранение в электронном виде документов по списанным комиссиям, группировка первичных учетных документов, формирование отчетности и др.

- Заключение договора с клиентом на предоставление услуг с использованием АС для ДБО (дистанционного банковского обслуживания) — включает в себя целый комплекс операций по заключению договора с клиентом (в т. ч. проверка представленных документов, визирование при необходимости, подписание договора и двусторонних актов, заведение необходимых данных в АБС, передача договора и актов на хранение в юридическое дело), расторжение договора с клиентом (в т. ч. уведомление клиента о расторжении договора, создание заявок на блокировку клиента и его ключей ЭЦП, снятие соответствующих признаков в АБС), выдача дистрибутивных комплектов для установки системы, прием от клиента заявок на установку системы, прием и обработка сертификатов ключей ЭЦП клиентов, сопровождение договора и др.

- Открытие депозитного счета — проведение переговоров с клиентом с целью достижения договоренности о существенных условиях депозитной операции и договора, формирование текста договора, получение от клиента необходимых документов, передача на согласование и последую-

щее подписание договора сторонами, формирование распоряжения на открытие депозитного счета, передача в бухгалтерскую службу оригинала договора и распоряжения на открытие депозитного счета, уведомление клиента о номере депозитного счета и др.

- Заключение договора на выплату заработной платы с использованием банковских карт («зарплатный» проект) — заключение и сопровождение договоров, перечисление средств со счета клиента, прием, проверка и передача на зачисление реестров платежей, взимание комиссии и другие группы операций.

Приведенный перечень функций далеко не полон, однако он в достаточной мере демонстрирует разнообразие операций ОКР, которые он выполняет в ходе своей работы. Большая часть этих операций может быть пронормирована на основе анализа среднего времени на их выполнение по данным хронометража. Более подробно методические подходы к оценке производительности банковского персонала различных категорий, а также нормированию их численности рассмотрены в работе автора [2, с. 22–24]. Описание данной процедуры является стандартным для банковской деятельности, приведем лишь конечные результаты, а именно те нормы времени, которые в среднем уходят у обычного ОКР, стабильно работающего в течение дня, на их выполнение (табл. 1).

Таблица 1

**Перечень нормируемых операций, выполняемых ОКР,  
а также нормы времени на их выполнение**

Наименование операции	Норма времени на выполнение операции, мин.
<b>Обслуживание счета</b>	
Открытие счета	44,10
Оформление карточки с образцами подписей и оттиска печати	23,10
Внесение изменений в юридическое дело клиента	18,00
Распечатка картотеки по счету клиента	2,20
Направление запросов по просьбе клиента относительно реквизитов платежных документов по поступившим средствам, изменения реквизитов по ранее отправленным поручениям, розыска ожидаемых и отправленных сумм	6,00
Уточнение реквизитов платежа, недостаточных для зачисления средств на счет клиента	4,50
Закрытие счета по заявлению клиента	17,50
Закрытие счета по инициативе банка	18,00
Оформление дополнительных соглашений к договору банковского счета	10,00
Информирование клиентов по условиям договора банковского счета (о введении новых, отмене и/или изменении тарифов банка, порядке начисления процентов и размеров процентных ставок, условий обслуживания и т. д.)	60,00
Комплекс работ при приостановлении операций / аресте средств по счетам (отражение в АБС, направление ответа в уполномоченный орган и т. д.)	8,90

Продолжение таблицы 1

Наименование операции	Норма времени на выполнение операции, мин.
Работа с картотекой № 1 (внебалансовый счет банка № 90901 «Расчетные документы, ожидающие акцепта для оплаты»)	6,6
Взимание комиссии за ведение счета	40
Исполнение исполнительных документов	9,6
Проведение комплекса работ по сокращению задолженности клиентов за услуги банка	10
Открытие операционного дня	25,8
Завершение операционного дня	22,00
<b>Безналичные операции по счету в валюте РФ и иностранной валюте</b>	
Перечисление средств со счета по расчетным документам, поступившим в электронном виде	0,8
Перечисление средств по платежным поручениям (п/п), поступившим на бумажных носителях	
Введение документов в АБС вручную	3,2
Введение документов в АБС путем сканирования	2,9
Перечисление средств по платежным требованиям без акцепта и инкассовым поручениям (далее — документы)	
Введение документов в АБС вручную	4,8
Введение документов в АБС путем сканирования	4,5
Перечисление средств по платежным требованиям (п/т) с акцептом плательщика	
Введение документов в АБС вручную	5,5
Введение документов в АБС путем сканирования	4,6
Прием на инкассо платежных требований (п/т), инкассовых поручений (и/п)	5,0
Перечисление платежных поручений с признаком срочности, поступившим на бумажном носителе	
Введение документов в АБС вручную	4,8
Введение документов в АБС путем сканирования	3,8
Проведение платежей сверх установленного операционного времени (неотложных платежей)	
Введение документов в АБС вручную	5,6
Введение документов в АБС путем сканирования	4,0
Отмена перевода по заявлению клиента	2,5
Перечисление средств со счета по поручению юридического лица согласно условиям и по реквизитам, изложенным в приложении к договору банковского счета, в течение согласованного с клиентом периода времени (только для валюты РФ)	2,1
Валютное платежное поручение с возможностью конверсии	10
Покупка/конверсия по курсу банка (ЦБ РФ) /// на биржевых торгах	7,0
<b>Кассовое обслуживание в валюте РФ и иностранной валюте</b>	
Прием наличных денежных средств на счет по объявлению на взнос наличными (представленному клиентом)	2,5
Прием денежной наличности по препроводительным документам клиента	6,8
Выдача наличных денежных средств со счета	3,5
Выдача оформленной чековой книжки (для валюты РФ)	8,9
Обмен ветхих банкнот на годные к обращению	4,8

Продолжение таблицы 1

Наименование операции	Норма времени на выполнение операции, мин.
Изъятие денежных знаков, вызывающих сомнение в их подлинности	11,8
Прием денежных знаков, вызывающих сомнение в их подлинности для направления на экспертизу	9,6
Прием для направления на инкассо наличной иностранной валюты	6,6
Заключение отдельных договоров на прием денежных средств	25,4
Проверка кассовой дисциплины	132,7
Взимание комиссии за кассовые операции	0,7
<b>Обслуживание с использованием ДБО систем</b>	
Заключение договора с клиентом	30,0
Расторжение договора с клиентом	9,2
Выдача дистрибутивных комплектов для установки системы	6,6
Замена дистрибутивных комплектов	6,6
Возврат неиспользованных дистрибутивных комплектов	5,0
Сброс пользовательских привязок к параметрам ПК	3,0
Перевод клиента на «онлайн» или с модема на Интернет	14,3
Прием от клиента заявок на установку системы	4,4
Прием и обработка сертификатов ключей ЭЦП клиентов	12,0
Сопровождение договора	8,0
Оповещение / уведомление клиентов об окончании срока действия ключей ЭЦП	2,0
Подготовка и передача клиентам обновлений АРМ «Клиент»	2,4
<b>Предоставление услуг с использованием «Voice-информатор»</b>	
Заключение договора с клиентом	20,0
Выдача нового(ых) пароля(ей)	5,5
Сопровождение услуг	7,2
Расторжение договоров	6,2
<b>Дополнительные услуги</b>	
Предоставление данных о платежах по счету в формате, согласованном с клиентом	4,7
Предоставление выписок, справок и других документов по указанному клиентом адресу	5,1
Предоставление клиенту заверенной копии карточки с образцами подписей и оттиска печати	3,8
Предоставление дубликатов счетов-фактур по оказанным банком услугам	3,0
Подготовка расчетного документа по просьбе клиента	2,7
Изготовление ксерокопий документов по просьбе клиента	2,0
Изготовление и заверение копий документов по просьбе клиента	3,0
<b>Услуги инкассации</b>	
Заполнение анкеты (по информации, полученной от клиента) для предоставления услуг инкассации	5,8
Заключение договоров на услуги инкассации	25,8
Списание комиссии за оказанные услуги инкассации	1,5

Окончание таблицы 1

Наименование операции	Норма времени на выполнение операции, мин.
<b>Привлечение средств</b>	
Открытие депозитного счета	43,4
Заключение дополнительного соглашения о поддержании неснижаемого остатка на счете	14,7
Выдача и сопровождение векселя	58,7
Выдача векселя / депозитного сертификата с одновременным приемом на хранение	50,0
Выдача векселя /депозитного сертификата с условием доставки клиенту	45,0
Оплата векселя	46,0
Досрочная оплата векселя	41,3
Обмен векселей	47,2
Выдача векселя взамен аналогичного, находящегося на счете депо	47,2
Прием векселей / депозитных сертификатов на счет депо / в залог	23,0
Выдача и сопровождение депозитного сертификата	58,5
Оплата депозитного сертификата	41,2
Выдача справок по операциям с векселями и депозитными сертификатами	10,8
<b>Прочие операции</b>	
Комплекс мероприятий в рамках выполнения требований Закона № 115-ФЗ	10,0
Работа в рамках «зарплатных» договоров (заключение и сопровождение договоров, перечисление средств со счета клиента, прием, проверка и передача на зачисление реестров платежей, взимание комиссии)	12,5
Сшив документов дня	10,0

Ряд операций не был включен в таблицу 1 (формирование отчетности, выполнение административных функций, подтверждение остатков на счетах, ответы на письменные запросы клиентов и т. д.) в связи с тем, что для данного вида операций характерен незначительный объем, либо по факту хронометража, на основе которого про-

водилось определение норм времени, такие операции не были выявлены. Однако для того, чтобы учесть их в процессе нормирования, предлагаем определить, что на данные операции приходится около 7% фонда рабочего времени ОКР. Подробный перечень данных функций приведен в таблице 2.

Таблица 2

## Ненормируемые виды операций, совершаемых ОКР

Наименование операции	Доля в общем фонде рабочего времени ОКР
Ответы на письменные запросы клиентов (в т. ч. уведомление клиента о поступлении средств на счет, выдача клиенту дубликатов выписок, справок и др. документов и т. д.)	7% в фонде рабочего времени ОКР, необходимого для выполнения производственных задач (ФРВпр)
Консультирование и информирование клиентов в ходе совершения операций по счету, а также другим вопросам РКО	
Ответы на запросы внешних организаций по счетам	
Формирование отчетности	
Выполнение функций наставничества (в т. ч. обучение сотрудников)	
Выполнение административных функций	
Комплекс мероприятий в рамках выполнения требований Закона № 115-ФЗ	



Таким образом, зная о том, какое количество операций выполняется ОКР в конкретном офисе обслуживания, мы можем рассчитать общий фонд рабочего времени, необходимого для выполнения всех рабочих задач ОКР за определенный период, зная среднемесячное рабочее время (в часах) на одного сотрудника (за этот же период), мы сможем рассчитать, какое количество сотрудников необходимо для выполнения данного функционала в офисе. Рассмотрим каким образом необходимо произвести данные расчеты. Однако необходимо заострить внимание на том, что вопрос нормирования численности рассматриваемой категории работников должен быть поставлен только после того, как оптимизированы все процессы, устранены все несвойственные функции [3, с.60].

## РАСЧЕТ НОРМАТИВНОЙ ЧИСЛЕННОСТИ ОПЕРАЦИОННО-КАССОВЫХ РАБОТНИКОВ

Исходными данными для определения оптимальной штатной численности ОКР являются два показателя: нормы времени выполнения операций и среднемесячное количество операций в отчетном периоде. На основе этих данных, может быть осуществлен расчет Фонда рабочего времени ОКР, необходимого для выполнения производственных задач ( $\Phi P B n p$ ), по следующей формуле:

$$\Phi P B o n = \sum_{k=1}^p (T_k * Q_k), \quad (1)$$

где  $\Phi P B o n$  — фонд рабочего времени ОКР, необходимый для выполнения операций в офисе банка;  $T_k$  — норма времени выполнения  $k$ -й операции;  $Q_k$  — среднемесячное количество  $k$ -й операции в офисе банка;  $p$  — количество операций, которые участвуют в расчете.

Полученное значение  $\Phi P B o n$ , скорректированное на долю ненормируемых операций, которая условно и приблизительно составляет 7%, соответствует фонду рабочего времени, необходимому для выполнения производственных задач:

$$\Phi P B o n (1 + D / (1 - D)) = \Phi P B n p, \quad (2)$$

где  $D$  — доля ненормируемых операций в  $\Phi P B n p$ .

Полученный расчетным путем фонд рабочего времени  $\Phi P B n p$  должен быть скорректирован в сторону увеличения с учетом:

- а) трудозатрат ОКР на начало и завершение рабочего дня ( $D_{н/з}$  — получение/сдача ценностей и денежной наличности; вклю-

чение/отключение компьютеров; при необходимости — загрузка различных программ и т. п.) —  $\Phi P B_{н/з}$ . Условно можно принять, что данное время составляет примерно 10 мин. в день (по 5 минут в начале и в конце рабочего дня).

Таким образом, общие затраты рабочего времени на начало/завершение рабочего дня составляют примерно 4,6 дня (или около 2% общего фонда рабочего времени) —  $10/60 (249-20-10)/8$  часов;

- б) прочих потерь рабочего времени:
  - ежегодный отпуск сотрудника — 28 календарных дней (для районов Крайнего Севера — 24 календарных дня дополнительного отпуска; для районов, приравненных к районам Крайнего Севера, — 16 календарных дней дополнительного отпуска);
  - отсутствие сотрудника по болезни — примерно 14 календарных дней в год на каждого сотрудника;
  - нерегламентированные технологические перерывы — из расчета 20 минут в день.

Таким образом, общие потери рабочего времени составляют около 16%: 249 дней (количество рабочих дней в году) — 20 рабочих дней (ежегодный отпуск в пересчете на рабочие дни) — 10 рабочих дней (отсутствие сотрудника по болезни в пересчете на рабочие дни) — 9,125 рабочих дня (нерегламентированные технологические перерывы) = 210 дней (или 84% общего фонда рабочего времени) —  $20/60 (249-20-10)/8$  часов.

С учетом этих корректировок поправочный коэффициент приведения времени, необходимого для выполнения производственных функций, к общему фонду рабочего времени будет равен 1,19 (т. е.  $K = 1/0,84$ , или  $249/210$ ).

Общий фонд рабочего времени ОКР, с учетом поправочного коэффициента и трудозатрат ОКР на начало/завершение рабочего дня (также выраженного в виде коэффициента —  $1/0,98$  или  $249/(249-4,6)$  составит:

$$\Phi P B o b_{ц} = (K_n + 0,02) \Phi P B n p, \quad (3)$$

где  $K_n$  — поправочный коэффициент, учитывающий нормы времени на больничные, отпуска и т. п.

Для расчета оптимальной штатной численности ОКР, обслуживающих юридических лиц, полученный общий фонд рабочего времени (выраженный в часах) делится на среднемесячное рабочее время одного сотрудника (в часах):

$$НШЧ = \Phi P B o b_{ц} / T_{раб}, \quad (4)$$

где  $НШЧ$  — нормативная штатная численность ОКР;  $T_{раб}$  — среднемесячное рабочее время (в часах) на одного сотрудника за отчетный период.

Данные о рабочем времени за указанные месяцы содержатся в производственных календарях, публикуемых в средствах массовой информации, и справочных системах (например, «Консультант-Плюс», «Гарант»).

Полученную численность необходимо скорректировать на количество руководителей подразделений, обслуживающих юридических лиц (начальников отделов и начальников секторов). По нормативу начальник отдела должен 50% своего времени уделять решению вопросов управления подразделением и 50% — участвовать в текущей деятельности подразделения, начальник сектора — соответственно 25% и 75% времени. Поэтому при расчете численности подразделения необходимо увеличить расчетную численность на 0,5 ПШЕ по каждой штатной позиции начальника отдела и на 0,25 ПШЕ — по каждой штатной позиции начальника сектора.

Таким образом, с помощью представленного подхода банк может получить итоговые значения нормативного количества операционно-кассовых работников в офисе. Рассмотренная методика расчета нормативной численности данной категории банковского персонала не требует сложных математических расчетов, основанных на корреляционно-регрессионных моделях [4, с. 88–93], математической модели теории массового обслуживания [5, с. 972–980], методов прогнозирования [6, с. 22–31] и др., которые характерны для некоторых подходов, используемых в банках.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

**Н**ами была рассмотрена методика нормирования численности операционно-кассовых работников офиса банка. Основными данными для разработки нормативов численности являлись результаты анализа служебной и нормативной документации, проведенного опроса персонала банка, изучения опыта успешных коммерческих банков, оценка затрат рабочего времени путем фотографий рабочего дня сотрудников данной категории.

Для того чтобы эффективно управлять работой офиса, помимо всего прочего, нужно четко понимать, какое количество работников необходимо организации для эффективной реализации услуг. Понятно, что предложенные в методике нормативы являются достаточно специфичными, могут различаться в зависимости от банка, клиентов, с которыми работает организация, качества персонала и многих других факторов. Однако ключевой посыл статьи и представленной методики состоит в том, что для того, чтобы управлять персоналом, нужно в том числе нормировать его деятельность. Особенно это актуально для специфической банковской деятельности — операционно-кассовой работы в ходе обслуживания юридических лиц. Используя изложенные в статье подходы, можно успешно нормировать численность операционно-кассовых работников, управлять их производительностью.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Долженко Р. А. Оптимизация численности персонала // Нормирование и оплата труда в промышленности. — 2011. — № 3. — С. 17–22.
2. Долженко Р. А. Методические подходы к оценке производительности труда персонала // Нормирование и оплата труда в промышленности. — 2012. — № 10. — С. 21–25.
3. Захарова Е. А. Нормирование как инструмент оптимизации бизнес-процесса // Банковское дело. — 2009. — № 8. — С. 60–62.
4. Алымова М., Жилияк А., Шевченко Ю., Крянев А. Нормирование численности персонала в финансово-банковской сфере на основе корреляционно-регрессионной модели // Проблемы теории и практики управления. — 2008. — № 8. — С. 88–93.
5. Гайнанов Д. А., Космодемьянова Е. С. Модель функционально-технического измерения труда персонала финансовой службы банка // Фундаментальные исследования. — 2015. — № 11–5. — С. 972–980.
6. Гайнанов Д. А., Космодемьянова Е. С. О проблемах повышения производительности труда работников сферы отчетности коммерческих банков и российских компаний в целом // Вестник ВЭГУ. — 2013. — № 3 (65). — С. 22–31.

## REFERENCES

1. Dolzhenko, R. A. (2011). Optimization of headcount [Optimizacija chislennosti personala]. Normirovanie i oplata truda v promyshlennosti. 3, 17–22 (in Russian).

---

2. Dolzhenko, R. A. (2012). Methodological approaches to assessing employee productivity [Metodicheskie podhody k ocenke proizvoditel'nosti truda personala]. Normirovanie i oplata truda v promyshlennosti. 10, 21–25 (in Russian).

3. Zakharova, E. A. (2009) Rationing as a tool of optimization of business processes [Normirovanie kak instrument optimizacii biznes-processa]. Bankovskoe delo. 8, 60–62 (in Russian).

4. Alymova, M., Zhilyakov, A., Shevchenko, Yu., Kryanev, A. (2008). Rationing headcount in the financial and banking sector on the basis of correlation-regression model [Normirovanie chislennosti personala v finansovo-bankovskoj sfere na osnove korreljacionno-regressionnoj modeli]. Problemy teorii i praktiki upravlenija. 8, 88–93 (in Russian).

5. Gaynanov, D. A., Kosmodemyanova, E. S. (2015). Model of functional and technical measurement of the personnel of the bank financial services [Model' funkcional'no-tehnicheskogo izmerenija truda personala finansovoj sluzhby banka]. Fundamental'nye issledovanija. 11 (5), 972–980 (in Russian).

6. Gaynanov, D. A., Kosmodemyanova, E. S. (2013). The problems increase productivity workers reporting of commercial banks and Russian companies in general [O problemah povyshenija proizvoditel'nosti truda rabotnikov sfery otchetnosti kommercheskih bankov i rossijskih kompanij v celom]. Vestnik VJeGU. 3 (65), 22–31 (in Russian).

---

# URGENT PROBLEMS OF FOOD SECURITY IN THE REPUBLIC OF CHAD: ANALYSIS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

E. S. Dubtsova<sup>1</sup>, I. V. Mishchenko<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Anhalt University of Applied Sciences (Bernburg, Germany)

<sup>2</sup> Altai State University (Barnaul, Russia)

E-mail: buenosolena@yandex.ru<sup>[1]</sup>, mis.iv@mail.ru<sup>[2]</sup>

The problems of socio-economic and political development of the country. The comparative analysis of food security indicators with similar regional and world indices. GDP per capita and the food insecurity indicator based on the infant mortality rate. The dynamics of the total factor productivity and output per worker. The ways of solving the food problem.

**Keywords:** food problem, food insecurity indicator, infant mortality rate, factor productivity.

# СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ ЧАД: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РЕШЕНИЯ

Е. С. Дубцова<sup>1</sup>, И. В. Мищенко<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Университет прикладных наук Анхальт (Бернбург, Германия)

<sup>2</sup> Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

E-mail: buenosolena@yandex.ru<sup>[1]</sup>, mis.iv@mail.ru<sup>[2]</sup>

Рассмотрены проблемы социально-экономического и политического развития страны. Проведен сравнительный анализ основных показателей продовольственной безопасности с аналогичными региональными и мировыми индексами. Рассчитаны ВВП на душу населения и индикатор продовольственной небезопасности страны на основе коэффициента младенческой смертности. Оценена динамика совокупной факторной производительности и выработки на одного работника. Предложены пути решения продовольственной проблемы.

**Ключевые слова:** продовольственная проблема, индикатор продовольственной небезопасности, коэффициент младенческой смертности, факторная производительность.

According to the Committee on World Food Security estimates, 842 million people in total or one in eight people in the world suffered of malnutrition during the period of 2011–2013. That means that they do not have enough food essential for leading an active lifestyle. The Food Crisis of 2007–2008 and the forthcoming economic and financial recession of 2009 continuing in 2012 pointed to the urgent problems that millions of families worldwide face and struggle — malnutrition and poverty, lack of means of resources for a decent and adequate living conditions [1, p. 5]. The World Bank data show that Africa is the region of concert in the field of food security. The biggest amount of

the poorest (33% of the world population) lives in the region [2].

The Republic of Chad is a typical country of the African continent. It is proved by extremely low standards of living, agricultural specifics of the economy, non-developed means of production and its dependence of the former colonial powers. According to the latest data, about 40% of population live at \$ 1.9 per day (super poor), comparing with Russia's 0.04% [3]. The country is situated in the northern part of Central Africa. The total population is 11.6 million people, 49% of which is children under 15 [4]. Chad is one of the poorest and least developed countries in the world. Economic backwardness of Chad is explained by

the difficulties the country faced: limitation of human and natural resources, specific geographical position, absence of outlet to the sea. The archaic character of social and economic structures is another obstacle. The antiquated communal, semi-feudal and capitalistic lifestyle still prevails in the society. More than 80% of the population lives below the poverty line. That is typical for the countries of the region. According to the official statistics, it ranks last but one in the list of low income and food deficit countries [3].

The country is strongly specialized in agriculture. 80% of economically active population works in agriculture, 2/5 of them are occupied in cattle breeding. Live cattle are the essential export item. Because of the semi-arid climate cropping is only possible in the south of the country. However collective farming and manual labor take place commonly. The only export item is cotton produced in the south and in the west. It counts 70% of currency earnings [6]. Despite its agricultural specialization the republic faces the problem of food security and is included into the list of Food-Deficit Countries.

Harsh climatic conditions complicate the situation a lot. Frequent droughts lead to failure of crops and,

as a result, death of livestock. The arising deficit of provisions facilitates the rise in price which makes purchase of the foodstuff almost unavailable to the poor [1]. Malnutrition combined with rampant diseases (tuberculosis, leprosy and malaria), shortage of clean drinking water, shortage of medical institutions, insanitary conditions and lack of infrastructure lead to numerous diseases and deaths [2]. According to the statistics, the life span in the Republic of Chad does not exceed 50 years. The country ranks third in the child mortality rate (148 deaths per 1000 newborns), behind Angola and Sierra Leone [4].

As a result of political instability, streams of refugees arrive in the country every year, which complicates the problem of food security even more. Besides, the country is much dependent on the foodstuff arrivals from such partner countries as France, the USA and Cameroon. The amount of top imports (sugar, flour, milk, etc.) accounted for 153, 5 million dollars in 2015 [6].

Let us move on to the analysis of food security indicators in the Republic of Chad. In the table 1 you can find some of the most important indicators in comparison with the regional and world indices [5].

Table 1

Food security indicators, 2016

Indicators	Chad	Sub-Saharan Africa	World
Depth of the food deficit (kilocalories per person per day)	264,0	136,6	93,0
Improved water source, rural (% of rural population with access)	44,8	52,6	81,5
Improved sanitation facilities (% of population with access)	12,0	29,6	63,6
Life expectancy at birth, total (years)	51,2	56,9	71,0
<b>Malnutrition prevalence, weight for age (% of children under 5)</b>	<b>30,3</b>	<b>21,0</b>	<b>15,0</b>
Maternal mortality ratio (modeled estimate, per 100,000 live births)	980,0	510,0	210,0
<b>Mortality rate, under-5 (per 1,000 live births)</b>	<b>138,7</b>	<b>92,2</b>	<b>45,6</b>
Percentage of Population in Rural Areas (in % of Total Population)	77,7	62,8	46,5
<b>Poverty headcount ratio at \$ 1.25 a day (PPP) (% of population)</b>	<b>36,5</b>	<b>46,8</b>	<b>14,5</b>
Prevalence of anemia among children (% of children under 5)	73,6	62,5	42,5
Prevalence of wasting (% of children under 5)	15,7	9,4	7,9

Let us examine the next indicators in details: malnutrition prevalence, mortality rate, poverty headcount ratio.

It follows from the table that there exist a close and logical link between the three indicators. It does not matter on which level to examine the series — the world, the continent or the country, one can trace the following regularity: the higher the poverty level is, the higher the percentage of malnutrition and, accordingly, the death rate is.

The poverty rate in the country is a little lower than in the region. It can be connected with the specifics of economic development of the country: for a number of indicators Chad ranks far from last among the other countries of Central Africa. For example, it takes up a leading position in cattle breeding.

On the whole, the indicators of food security in Africa and in the Republic of Chad exceed to a considerable degree similar world indicators, which

once again proves acuteness of the problem both on the continent and in the country.

Let us turn to the economic impact analysis (tabl. 2).

Table 2

Food security indicators of Chad, 2016

Country	Code	Pop	L	Y
Chad	TCD	11525496,0	4551979,1	18853912658,9
	K	Alpha	A	infmort
	23672849609,4	0,3	274,4	89,4

Where: Code — Three-digit country code, Pop — Population, L — Labor Force, Y — GDP (2005 const. US Dollars), K — Capital, Alpha — Production elasticity of capital, A — Total Factor Productivity, Infmort — Mortality rate, infant (per 1,000 live births).

GDP per capita income can be represented by the function:

$$y = Ak^{\alpha}$$

The total factor productivity or “A” in the Chad is 274,4, the production elasticity of capital is 0.3 and the capital per worker or “k” is 5200,6.

$$k = \frac{K}{L} = 5200,6$$

$$y = 274,4 * 5200,6^{0,3} = 4141,9$$

GDP per capita income or  $y = 4141,9$  \$ USA.

Our food insecurity indicator is infant mortality. Infant mortality for Chad is 89,4.

$$b1 = - \frac{b1\%A}{1\% \text{ Infant mortality}}$$

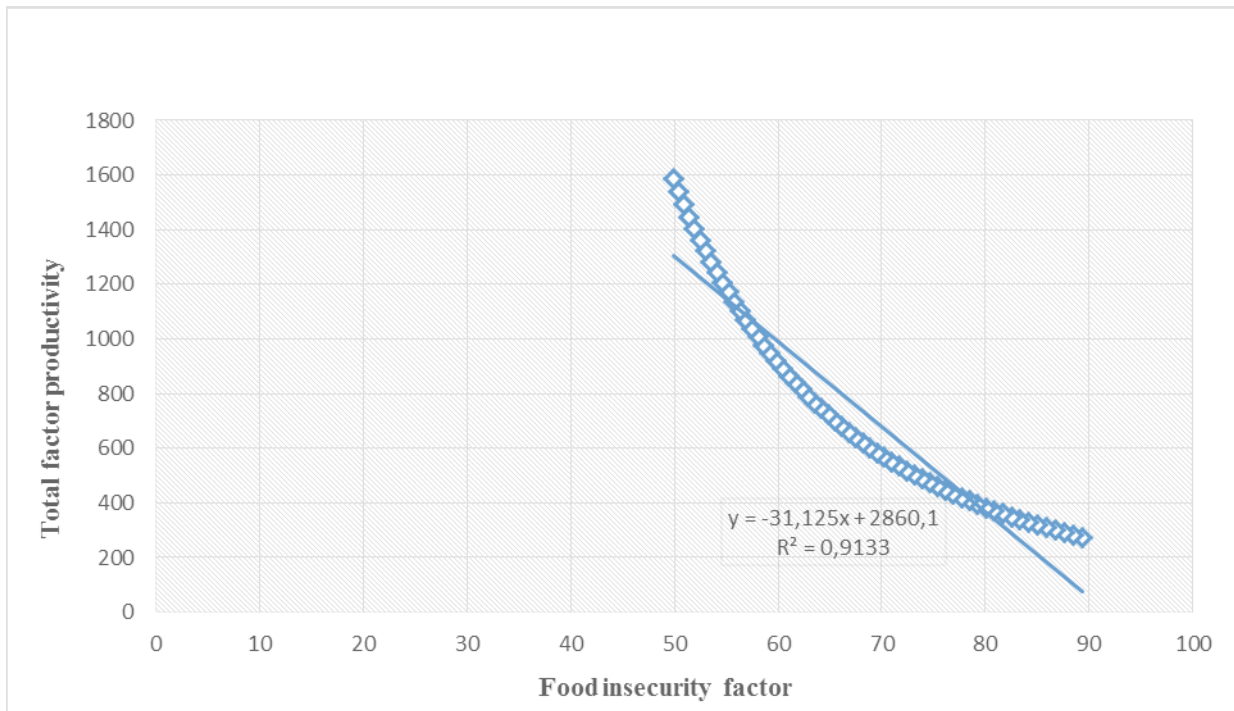
$$b1 = -3,07$$

$$\ln A = \text{constant} + b1 * \ln \text{Infant mortality}$$

Constant is 2,718

$$\ln = 2,718 - 3,07 * \ln 89,4 = -11,07$$

Now we show dynamic of changing Infant mortality from 89,4 to 50 by every percent (Pic. 1).



Picture 1. Dynamic of changing infant mortality in Chad, 2016



Using all available data points in the data set and Excel, we generated a scatter plot with the natural log

of total factor productivity on the y-axis against your food insecurity indicator on the x-axis (Pic. 2).



Picture 2. Scatter plot, 2016

Table 3

**Infant mortality without /with food security policy, 2016**

Infant mortality	89,4
Infant mortality with Food Security Policy	50
Change in Infant mortality	-0,44072
Elasticity	-3,07

Table 4

**Changing of total factor productivity and output per worker, 2016**

A current	274,4	GDP current	4141,9
A with infant mortality reduction	645,63	GDP with infant mortality reduction	9744,2
Difference between GDP			5602,3

Reduction of infant mortality from 894 to 50 will increase total factor productivity and output per worker. Chad will be richer on \$ 5602,3 per worker, and total GDP will be higher on 25501 million dollars (table 3,4).

The analyses of the above indicators has shown the existence of the food security problem in the Republic of Chad. Based on the data obtained the following ways to solve the problem were suggested. They are divided in three major directions: to decrease the poverty rate, the budget deficit and the mortality rate.

Here are the ways to decrease the poverty rate suggested. The first is international and state help for the poor. The creation of specialized trust funds may increase the size of assistance for the Third World countries. For instance, Russia along with other donor countries has taken part in several essential global initiatives including debt relief for the countries with high external indebtedness, AIDS, tuberculosis and malaria control.

Secondly, policy of redistribution should be held in these countries. Differentiation of the tax

rates should be implemented depending on personal income. Substantial changes in the system of taxes are needed including tax remissions and preferences for the development of business (especially small).

Focusing on the ways to decrease the malnutrition prevalence we suggest stabilization of the agricultural sector. Introduction of biotechnologies based on the experience of other countries is needed (nurture of high yielders and selection of productive cattle breeds, struggle against agricultural diseases and pests, droughts). The special focus should be on reforms giving the right to use maximum lands as areas under crop.

More than that intensification of agriculture in reclamation areas is suggested (fertilizer application). An improvement in production level in agricultural sector may be achieved through more productive utilization of cultivated areas with new technologies, modern forms of labor and production organization. Nowadays intensification is a major form of expanded reproduction in agriculture.

Another suggestion is investment in development of human resources through raising the education level of the poorest, which can considerably improve the economy of the country. The international organizations like the UN and the World Bank play here a great role. To achieve it a crucial factor is creation of a full-fledged social infrastructure.

Another important instrument for minimizing a food security problem is decreasing the mortality rate. As a key measure we can point out increase in financing the health system including creation of conditions for the birth of healthy children, adoption of the techniques of diagnosis and prevention of hereditary diseases, participation in international health projects (Chad takes one of the last places in the world on the vaccination level).

In this direction a group of the World Bank works especially hard. Among the major directions in their activity there are: maintenance of healthy food and population, aimed at infectious diseases control; improvement of nutrition; greater attention to reproductive health of the population; enhancement of healthcare system through staff reforms, pharmaceutical policy and providing sustainable and adequate financing.

In our opinion, implementation of these measures can considerably improve the food security situation in the Republic of Chad. Reading and analyzing reports of international referenda and summits, we can conclude the following: the world has all the knowledge and instruments to prevent or to considerably decrease the negative effects of the food security problem. Creation of the basics of the world food security is a system task, the solution of which starts on the global level and concerns every single man.

## REFERENCES

1. Global Strategic Framework for Food Security & Nutrition (GSF). (2014). Committee on World Food Security (CFS) (in Russian).
2. Beegle, K., Christiaensen, L., Dabalen, A., Gaddis, I. (2016). Poverty in a rising Africa. Washington DC, World Bank.
3. The World Bank. Available from: <http://www.worldbank.org/> [accessed on 09.10.2016].
4. Statista. Available from: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/37222/umfrage/laender-mit-dem-hoechsten-bevoelkerungsanteil-unter-15-jahren/> [accessed on 09.01.2–16].
5. Low-Income Food-Deficit Countries (LIFDC). Food and Agriculture Organization of the United Nations. Available from: <http://www.fao.org/countryprofiles/lifdc/en/> [accessed on 09.05.2016].
6. Economy of Chad: Production, Agriculture, Trade URL: <http://www.gecont.ru/articles/econ/chad.htm> [accessed on 01.01.2017] (in Russian)
7. Chad. Encyclopedia Krugosvet. Available from: [http://www.krugosvet.ru/enc/strany\\_mira/CHAD.html?page=0,0](http://www.krugosvet.ru/enc/strany_mira/CHAD.html?page=0,0) [accessed on 09.07.2016].
8. Chad. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Available from: <http://www.fao.org/emergencies/countries/detail/en/c/159495/> [accessed on 09.02.2015].
9. FAOSTAT. Top imports of Chad in 2015. Available from: <http://faostat.fao.org/desktopdefault.aspx?pagid=342&lang=ru&country=39> [accessed on 09.06.2016]

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Глобальный стратегический механизм в области продовольственной безопасности и питания/Комитет по всемирной продовольственной безопасности. 39-я сессия. — Рим, 2014. — 87 с.

2. Poverty in a rising Africa/Kathleen Beegle, Luc Christiaensen, Andrew Dabalen, Isis Gaddis. — Washington DC: World Bank, 2016. — 167 p. (на англ. яз.).

3. Официальный сайт Всемирного Банка. Retrieved 2016. — URL: <http://www.worldbank.org/> (2016, 09.10) (на англ. яз.)

4. Статистический портал Statista. Retrieved 2016. — URL: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/37222/umfrage/laender-mit-dem-hoechsten-bevoelkerungsanteil-unter-15-jahren/> (2016, 09.01) (на нем. яз.).

5. Официальный сайт Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН. Low-Income Food-Deficit Countries (LIFDC). Retrieved 2016, from Food and Agriculture Organization of the United Nations. — URL: <http://www.fao.org/countryprofiles/lifdc/en/> (2016, 09.05) (на англ. яз.).

6. Экономика республики Чад: промышленность, сельское хозяйство, торговля. — URL: <http://www.gecont.ru/articles/econ/chad.htm>

7. Чад. — Энциклопедия Кругосвет. 2016. — URL: [http://www.krugosvet.ru/enc/strany\\_mira/CHAD.html?page=0,0](http://www.krugosvet.ru/enc/strany_mira/CHAD.html?page=0,0) (2016, 09.07).

8. Официальный сайт Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН. Chad, 2016, from Food and Agriculture Organization of the United Nations. — URL: <http://www.fao.org/emergencies/countries/detail/en/c/159495/> (2015, 09.02) (на англ. яз.).

9. Официальный сайт Статистики Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН. Top imports-Chad-2015. Retrieved 2016, from FAOSTAT. — URL: <http://faostat.fao.org/desktopdefault.aspx?pageid=342&lang=ru&country=39> (2015, 09.06) (на англ. яз.).

---

# СОДЕРЖАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТОВАРНЫХ АГРЕГАТОВ

В. И. Крышка

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)  
E-mail: kryshka@mail.ru

В работе речь идет о содержании конкретных показателей, входящих в целостный товарный агрегат. В частности, товарный агрегат — это совокупная величина, система показателей, отражающих состояние товарного рынка макроэкономики в момент времени. Товарный агрегат в целом включает шесть частных товарных агрегатов, расположенных по линии от наибольшей к наименьшей товарной ликвидности. T0 — все наличные товары, находящиеся на прилавках магазинов и в их складских помещениях. T1 = T0 + все товарные запасы, находящиеся на складах оптово-розничной и оптовой торговли, производственных предприятий. T2 = T1 + все товары, отгруженные и находящиеся в пути. T3 = T2 + все будущие товары, которые должны поступить на рынок в установленные договорами сроки. T4 = T3 + все вторичные товары, которые из стадий производительного или личного потребления снова переходят на рынок. T5 = T4 + все полуфабрикаты, которые переходят из стадии незавершенного производства в стадию готовой товарной продукции. T6 = T5 + все так называемые «неликвиды», которые все же поступают на рынок и находят своего покупателя, например незавершенное строительство зданий и сооружений. Выделение товарных агрегатов позволяет синхронизировать товарные и денежные агрегаты макроэкономики.

**Ключевые слова:** товарный рынок, товарные агрегаты, денежные агрегаты, товарно-денежная ликвидность.

## THE CONTENTS OF COMMODITY AGGREGATES INDICATORS

V. I. Krishka

Altai State University (Barnaul, Russia)  
E-mail: kryshka@mail.ru

In this article, we are talking about the content of specific indicators within a holistic commodity unit. In particular, the commodity aggregation is the combination of the probability value, the system of the indicators reflecting the state of the product market the macroeconomy at the time. In the revised edition of this article, product assembly as a whole includes six private commodity aggregates, laid on the line from the largest commercial to the smallest commodity liquidity. T0 — all the cash items on counters key stores and in their warehouses. T1 = T0 + all inventories located at the warehouses of wholesale-retail and wholesale trading, manufacturing enterprises. T2 = T1 + all goods shipped and is in transit. T3 = T2 + all future products that are expected to enter the market in the original terms. T4 = T3 + all secondary products which of the stages of productive or personal consumption then move on the market. T5 = T4 + all semi-finished products, which pass from the stage perfect production to the stage of finished marketable products. T6 = T5 + all the so-called “illiquid assets” that are still coming to market and find a buyer, for example, incomplete construction of buildings and structures. Separation of commercial units allows you to synchronize the commodity and monetary aggregates of macroeconomics.

**Key words:** commodity market, commodity aggregates, monetary aggregates, commodity-money liquidity.

В современной макроэкономической литературе, в которой господствует мейнстрим, совокупный товарный рынок в закрытой экономике рассматривается преимущественно сквозь призму соотношения совокупного спроса (AD) и совокупного предложения (AS). Не касаясь истин-

ности данного подхода, отметим, что сводить товарный рынок только к указанному соотношению неверно, поскольку модель «AD — AS» является частным случаем более общей модели «запасы — потоки», в которой субстанцию рынка составляют фонды, активы, сохраняющиеся в потоках расходов

и доходов. В частности в данной статье речь идет о товарных агрегатах (запасах), которые представляют сравнительную статику современного товарного рынка макроэкономики.

Товарные агрегаты в экономической литературе пока представлены недостаточно. Здесь можно сослаться только на работу [1, с. 279–281], посвященную постановке вопроса о существовании товарных агрегатов. Цель настоящей статьи заключается в том, чтобы привлечь внимание к проблематике товарных агрегатов, уточнить выделенные ранее показатели, входящие в товарные агрегаты.

Товарный агрегат — это совокупная величина, включающая систему показателей, отражающих состояние товарного рынка макроэкономики по логической линии «наибольшая товарная ликвидность» → «наименьшая товарная ликвидность». В указанной работе товарные агрегаты были расположены в следующей редакции [1, с. 279–281]:

- $T_0$  — все наличные товары, находящиеся на рынке;
- $T_1 = T_0 +$  все отгруженные и находящиеся в пути товары;
- $T_2 = T_1 +$  все промежуточные товары, которые переходят из стадии незавершенного (промежуточного) производства в стадию конечной товарной продукции;
- $T_3 = T_2 +$  все будущие товары, которые должны поступить на рынок в установленные договорными сроками;
- $T_4 = T_3 +$  все вторичные товары, которые из стадий производительного или личного потребления снова переходят на рынок.

Однако дискуссии с коллегами показали, что в приведенном выше порядке отдельных товарных агрегатов некоторые показатели требуют уточнения и конкретизации. Не вступая в полемику о недостатках вышеизложенного порядка, сразу приведем обновленную структуру товарных агрегатов и дадим соответствующие комментарии.

В новой редакции структура товарных агрегатов выглядит таким образом:

- $T_0$  — все наличные товары, находящиеся на прилавках розничных магазинов и в их складских помещениях;
- $T_1 = T_0 +$  все товарные запасы, находящиеся на складах оптово-розничной, оптовой торговли, а также производственных предприятий;
- $T_2 = T_1 +$  все товары, отгруженные и находящиеся в пути;
- $T_3 = T_2 +$  все будущие товары, которые должны поступить на рынок в установленные договорными сроками;
- $T_4 = T_3 +$  все вторичные товары, которые из стадий производительного или личного потребления снова переходят на рынок;

- $T_5 = T_4 +$  все полуфабрикаты, которые переходят из стадии незавершенного производства в стадию готовой товарной продукции;

- $T_6 = T_5 +$  все так называемые «неликвиды», которые все же поступают на рынок и находят своего покупателя, например незавершенное строительство зданий и сооружений.

Изложим комментарии к обновленному составу и структуре товарных агрегатов.

*Агрегат  $T_0$*  представлен совокупным товарным предложением, т. е. совокупностью наличных товаров, которые непосредственно, минуя перепродажи, готовы войти в конечное потребление. Агрегат  $T_0$ , по мнению И. Фишера, одного из основателей современной системы национального счетоводства, может быть записан в таких эквивалентных формах как:

$$1) T_0 = pQ, \quad (1)$$

где  $p$  — средняя цена,  $Q$  — количество товаров;

$$2) T_0 = \sum pQ \quad (2)$$

где  $\sum$  — знак суммы товаров однородного типа  $A, B, \dots, C$  и т. д.;

$$3) T_0 = P T, \quad (3)$$

где  $P$  — взвешенная средняя всех  $p$ , которая в одной величине представляет уровень цен;  $T$  — сумма всех  $Q$ , представляющая объем торгового оборота [2, с. 45–46].

Товарооборот  $T$  представляет собой произведение реального ВВП ( $Y$ ) на число оборотов товарной массы ( $N$ ), или  $T = Y \cdot N$ .

С учетом одного оборота товаров уравнение (3) будет иметь вид:

$$T_0 = PY, \quad (4)$$

где  $Y$  — реальный ВВП.

Кстати сказать, правая часть уравнения (4) используется при построении координатных осей модели «AD — AS», правда, в превратном абстрактном виде. Предполагается, что существуют цены без товаров, а товары — без цен, что, разумеется, противоречит действительному рынку. Цена есть всегда цена товара.

*Агрегат  $T_1$* , наряду с  $T_0$ , включает все товарные запасы, расположенные на складах 1) оптово-розничной, 2) оптовой торговли и 3) предприятий, производящих товарную продукцию. Точнее в этот агрегат должны быть включены *остатки* товарной продукции на всех видах складских помещений.

*Примечание.* При рассмотрении агрегатов  $T_0$  и  $T_1$  может возникнуть вопрос о включении в них или исключения из них, а) товаров, проданных в рассрочку; б) кредит и в) товаров длительного



пользования, находящихся во временном использовании, т.е. аренда и прокат. По мнению автора статьи, виды товаров а) и б) входят в агрегат Т1, поскольку они уже куплены, реализованы как потребительские стоимости. Вид товаров в) должен входить в агрегат Т4.

*Агрегат Т2* может вызвать дискуссию, поскольку все товары, которые находятся в пути, также принадлежат рынку и, следовательно, *должны* входить в Т1. По моему мнению, данные товары не входят в агрегат Т1, так как они образуют особую сферу существования, связанную с работой транспорта. Более того, в этот агрегат в качестве составного элемента можно ввести объемы погрузо-разгрузочных работ. Наконец, на наш взгляд, агрегат Т2 должен учитывать предполагаемую работу на *склад*, которая связана со следующими обстоятельствами. Во-первых, с необходимостью формирования товарных запасов, предназначенных для поддержания непрерывности отгрузки и выполнения заказов. Во-вторых, работа на склад также связана с рыночной конъюнктурой, в частности, с возможным торговым кризисом, задержкой реализации товаров в каналах товарной торговли. В-третьих, работа на склад не увеличивает объем *реализованного* на рынке ВВП, но создает условия для увеличения товарооборота в период роста продаж.

*Агрегат Т3*, помимо отмеченного в Т2, включает все товары, которые должны поступить на рынок в соответствии с заключенными договорами, включая договоры с предоплатой получаемых товаров и услуг. Здесь прежде всего следует отметить товары, изготовленные на заказ, поскольку последний *непосредственно* связывает производителя и потребителя, минуя множество посредников. К работе на заказ можно отнести 1) государственный заказ, 2) заказы коммерческих и некоммерческих организаций, 3) заказы домашних хозяйств и другие заказы. Целесообразно не упустить из виду мелкие заказы, например приготовление пищи на заказ в кафе и ресторанах, пошив одежды и обуви на заказ в салонах, ателье и подобных мелких предприятий. В этот агрегат необходимо также ввести все товары, связанные с форвардными поставками и фьючерсными контрактами. Весьма возможно, что именно в этом агрегате найдет свое место *коммерческий* товарный кредит.

*Агрегат Т4* отражает поступление на рынок всех вторичных товаров, которые уже частично прошли стадии личного или производительного потребления, но не потеряли своей потребительской полезности. Этот агрегат расширяет непосредственное товарное предложение, выраженное в агрегате Т0, но, с позиции системы националь-

ного счетоводства, его нельзя включать в расчеты валового внутреннего продукта (ВВП), поскольку он будет искажать (увеличивать) его значение. В частности речь идет о неправомерности включения в расчет ВВП *всех* операций с недвижимостью, поскольку, например, некоторые квартиры несколько раз продаются и покупаются. В расчет ВВП должны входить только *новые* виды готовой строительной продукции и ремонтных работ, произведенных в течение текущего года один раз.

*Агрегат Т5* не следует путать со всеми *промежуточными* товарами, которые не входят в расчет ВВП по добавленной стоимости. Здесь речь идет о *незавершенном* товарном продукте, который существует на промышленных и иных предприятиях, на тех или иных стадиях технологического или естественного процессов производства. Незавершенный продукт по мере доведения продукции до полной готовности превращается из относительно неликвидной формы в ликвидную, поступает на склады готовой продукции, затем отгружается и поступает в торговлю. Его включение в товарный агрегат Т4 происходит по мере готовности незавершенного продукта к продаже.

Наконец, *агрегат Т5*, который, как указывалось выше, включает так называемые на практике «неликвиды». К ним можно, например, отнести 1) незавершенное строительство всех типов зданий и сооружений; 2) металл, который направляется на переплавку; 3) различные отходы, которые при соответствующей переработке снова превращаются в ликвидный товар, и многое другое. Этот агрегат подчеркивает относительность своего содержания, возможность непрерывного воспроизводства товаров в рыночной экономике, получения предпринимательского дохода при минимизации отходов и отрицательных эффектов (экстерналий).

Итак, представленные товарные агрегаты от Т0 по направлению к Т6 теряют свою ликвидную форму и превращаются в неликвиды. Наоборот, если товарные агрегаты рассматривать в обратном направлении, от Т6 по направлению к Т0, то товары приобретают все большую ликвидность.

Так,

- $T6 = T5 +$  все так называемые «неликвиды», которые все же поступают на рынок и находят своего покупателя, например незавершенное строительство зданий и сооружений;

- $T5 = T4 +$  все полуфабрикаты, которые переходят из стадии незавершенного производства в стадию готовой товарной продукции;

- $T4 = T3 +$  все вторичные товары, которые из стадий производительного или личного потребления снова переходят на рынок;



- $T_3 = T_2 +$  все будущие товары, которые должны поступить на рынок в установленные договорными сроками;

- $T_2 = T_1 +$  все товары, отгруженные и находящиеся в пути;

- $T_1 = T_0 +$  все товарные запасы, находящиеся на складах оптово-розничной и оптовой торговли, производственных предприятий;

- $T_0 =$  все наличные товары, находящиеся на прилавках магазинов и в их складских помещениях.

Агрегат  $T_1$  при реализации товаров в актах купли и продажи согласуется с денежным агрегатом  $M_1$ , поскольку всякая продажа есть купля и наоборот. С позиции теории макроэкономики эти агрегаты входят в уравнение обмена И. Фишера при условии *одного* оборота не только товарной, но и денежной массы.

$$M = PY, \quad (5)$$

где  $M$  — количество денег.

С учетом покупательной способности денег ( $L$ ), которая находится в обратной зависимости от уровня цен [2, с. 35], формула (5) приобретает вид:

$$ML = PY, \quad (6)$$

при условиях, что

$$1) L \cdot P = 1; 2) L = 1 / P; 3) P = 1 / L.$$

## ИТАК, МОЖНО СДЕЛАТЬ СЛЕДУЮЩИЕ ВЫВОДЫ:

1. Изучение равновесия товарного рынка предполагает не только построение теоретических моделей, но и аналитическое сравнение товарных и денежных агрегатов, которые наиболее близки к эмпирической практике любой страны. Однако для указанного сравнения необходимо определение содержания не только *денежных*, но и *товарных* агрегатов, которые изучены пока недостаточно.

2. Выделение товарных агрегатов позволяет сравнить *товарные* и *денежные* агрегаты макроэкономики с целью конкретизации теории общего равновесия товарного рынка макроэкономики. Так, сторону товарного обращения указанного рынка представляет товарный агрегат  $T_1$ , а сторону денег — наиболее ликвидный денежный агрегат  $M_1$ .

3. С учетом выделения в указанном сравнении моментов (полюсов), связанных с 1) покупательной способностью денег и 2) уровнем цен, уравнение товарного и денежного обращения приобретает вид:  $ML = PY$ , где  $M$  — количество денег,  $L$  — покупательная способность денег,  $P$  — уровень цен,  $Y$  — реальный валовой внутренний продукт (ВВП).

4. Выведенное уравнение является исходным пунктом для перехода от рассмотрения товарного рынка с позиции *активов*, которыми являются товарно-денежные агрегаты, к анализу товарного рынка с позиции *потоков* и *фондов* товарно-денежного обращения. Но это уже предметы других статей.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Крышка В. И. Товарные агрегаты: постановка проблемы // Изв. Алт. гос. ун-та. — 2014. — № 2/1 (82). — С. 279–281. DOI 10.14258/izvasu (2014) 2.1–55
2. Фишер И. Покупательная сила денег. — М., 2001. — 320 с.

## REFERENCES

1. Kryshka, V. I. (2014). Commodity Aggregates: Problem Setting. Izvestiya of Altai State University Journal. 2 (1), 279–281. Available from: doi:10.14258/izvasu (2014) 2.1–55 (in Russian)
2. Fisher, I. (2001). Pokupatel'naya sila deneg. Moscow (in Russian).

# ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ ГАЗИФИКАЦИИ ОБЪЕКТОВ СФЕРЫ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ

О. А. Мищенко<sup>1</sup>, М. П. Есипенко<sup>2</sup>

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

E-mail: olgaart-a@mail.ru<sup>[1]</sup>, mary.esipenko@yandex.ru<sup>[2]</sup>

Рассмотрены и проанализированы наиболее распространенные источники финансового обеспечения инвестиционных программ газификации сферы теплоснабжения города Барнаула за 2014–2016 гг.; показана их структура и динамика. Определены ведущие тенденции и возможные перспективы привлечения новых форм взаимодействия в исследуемой сфере: это частные инвестиции и государственно-частное партнерство.

**Ключевые слова:** финансовое обеспечение, инвестиционные программы, бюджетные средства, внебюджетные источники, государственно-частное партнерство, концессия.

## FINANCIAL PROVISION OF INVESTMENT PROGRAMS IN THE FIELD OF HEAT SUPPLY GASIFICATION

O. A. Mishchenko<sup>1</sup>, M. P. Esipenko<sup>2</sup>

Altai State University (Barnaul, Russia)

E-mail: olgaart-a@mail.ru<sup>[1]</sup>, mary.esipenko@yandex.ru<sup>[2]</sup>

The most widespread sources of financial provision of investing programs in the sphere of heat supply gasification in Barnaul during 2014–2016 are considered and analyzed; their structure and dynamics is shown. The leading tendencies and the possible prospects of attraction of new forms of interaction in the researched sphere — private investments and public-private partnership — are determined.

**Key words:** financial provision, investment programs, budgetary funds, non-budgetary sources, public-private partnership, concession.

.....

**Н**а современном этапе остро стоит вопрос направления финансовых ресурсов именно в социальные инвестиции, т. е. в создание объектов государственного сектора и инфраструктуры, направленных на поддержание и повышение социально-приемлемого уровня жизни людей. Одной из таких сфер является теплоснабжение, так как оно входит в систему жизнеобеспечения людей, следовательно, непосредственно влияет на обеспечение комфортных и безопасных условий проживания.

Современное состояние этой сферы характеризуется высоким износом инфраструктуры в сочетании с ежегодным снижением объемов инвестирования. Средняя степень износа теплосетей по регионам Российской Федерации составляет более 60%. Это чрезвычайно капиталоемкая отрасль

с частой нехваткой средств региональных бюджетов на финансирование ремонтных работ котельного оборудования и теплотрасс [1, с. 7].

Наиболее распространенными методами формирования финансового обеспечения инвестиционных программ сферы теплоснабжения являются самофинансирование предприятия за счет собственных средств, доленое финансирование, в частности акционирование, инвестиции со стороны банков или кредитное финансирование, а также выпуск облигаций, лизинг, бюджетное и проектное финансирование, а также смешанное, в виде различных вариантов перечисленных способов.

Рассмотрим проблему финансового обеспечения инвестиционных программ теплоснабжения города Барнаула Алтайского края. Одним из приоритетных направлений газификации г. Барнаула

является ликвидация отслуживших свой срок угольных котельных, а вместо них строительство современных автоматизированных газовых.

В настоящий момент в Барнауле 69 котельных подают тепло в жилые дома, школы, больницы, детские сады и культурные учреждения; 40% этих котельных уже работают на газе, 56% — на угле, по одной котельной в качестве топлива используют мазут, сжиженный газ и древесные отходы.

Уровень износа оборудования в муниципальных котельных коммунального комплекса города Барнаула составляет более 65%, а по отдельным котельным — свыше 90%, что существенно снижает качество предоставляемых населению и иным потребителям услуг по отоплению и горячему водоснабжению. Экономическая составляющая также неудовлетворительна: показатель эффективности котельных, работающих на угле, чуть превышает 50%, для сравнения: КПД котельных на природном газе составляет от 85 до 90% [2].

По предварительным данным все котельные возможно перевести на газ, но данные работы потребуют значительных затрат в связи с тем, что необходимо строительство газопроводов от точек подключения до котельной.

Особенностью финансового обеспечения программ газификации города Барнаула является активность использования всех возможных источников финансирования: средства бюджетов всех уровней и внебюджетных источников, прежде всего газотранспортных компаний.

Бюджетные ресурсы привлекаются из:

- федерального бюджета в рамках программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»;
- регионального бюджета в рамках государственной программы «Обеспечение населения Алтайского края жилищно-коммунальными услугами» на 2014–2020 гг. (подпрограмма «Газификация Алтайского края на 2015–2020 гг.»);
- городского бюджета в рамках муниципальной программы «Газификация города Барнаула на 2015–2018 гг.».

Необходимо отметить, что бюджетные ресурсы выделяются по программно-целевому принципу. Бюджетные средства привлекаются в основном для строительства головных сооружений, связанных с развитием систем теплоснабжения и горячего водоснабжения.

Анализ плановых значений источников финансирования мероприятий по газификации г. Барнаула показал, что общий объем финансирования на три года, с 2014 по 2016 г., был определен на уровне более 400 млн руб. (табл. 1). Причем средства из федерального бюджета не планировались, внебюджетные источники составляли большую долю плановых средств — 65%, затем средства городского бюджета — 24%, оставшуюся долю — 11% планировалось покрывать за счет средств краевого бюджета.

Таблица 1

**Источники финансирования мероприятий по газификации г. Барнаула (план), тыс. руб. [2–4]**

Период	Источники мероприятия газификации				
	Всего	Федеральный бюджет	Краевой бюджет	Городской бюджет	Внебюджетные источники
2014	172 724,99	0,00	25 965,00	50 899,99	95 860,00
2015	111 511,90	0,00	2 810,00	31 641,90	77 060,00
2016	127 956,50	0,00	13 606,50	17 750,00	96 600,00
Всего	412 193,39	0,00	42 381,50	100 291,89	269 520,00

Анализ фактических показателей (табл. 2) финансирования показал, что всего за три года было

привлечено средств 78,8% от запланированного объема.

Таблица 2

**Источники финансирования мероприятий по газификации г. Барнаула (факт), тыс. руб. [2–4]**

Период	Источники мероприятия газификации				
	Всего	Федеральный бюджет	Краевой бюджет	Городской бюджет	Внебюджетные источники
2014	87 978,3	96,00	13 336,00	50 581,30	23 965,00
2015	110 793,36	0,00	2 091,50	31 641,86	77 060,00
2016	126 103,0	0,00	11 754,10	17 748,90	96 600,00
Всего	324 874,66	96,00	27 181,60	99 972,06	197 625,00

В 2014 г. вместо планируемых 172,7 млн руб. было профинансировано лишь 88 млн руб. что составляет чуть более половины — 51%. Основная проблема — недостаток внебюджетных источников: 25% от планового показателя. В 2015 и 2016 гг. запланированные средства были выделены практически в полном объеме — 99%. Следует отметить, что из года в год уменьшается бюджетное финансирование и увеличивается доля внебюджетных средств, с 27% в общем объеме в 2014 г. до 76% в 2016 г.

Основными внебюджетными источниками этой сферы являются средства предприятий, направляемые на финансирование восстановления (реабилитации) и модернизации основных фондов, и прежде всего инвестиционные составляющие тарифа, которые включают амортизационные отчисления и прибыль. Однако плохое финансовое состояние и дороговизна кредитных источников не позволяет предприятиям направлять финансовые ресурсы в достаточном объеме.

По мнению Л. В. Уфимцевой, средств на возведение новой котельной (или ТЭЦ) или замену дорогостоящего оборудования, как показывает практика, у энергоснабжающей организации нет: частая смена собственника не позволяет накапливать средства на восстановление, происходит «проедание» амортизационных отчислений (на финансирование аварийных ремонтов, не запланированную в тарифе оплату труда, налогов, накопление дебиторской задолженности и др.), играют роль также прочие факторы, к которым относится, например, нецелевое использование денежных ресурсов [5, с. 191].

О. Г. Бежаев приходит к выводу, что одним из реальных выходов в данной ситуации является снижение издержек производства и реализации коммунальных услуг, и это является практически не используемым резервом для роста доходов предприятий этой сферы [6].

Усложняет проблему финансового обеспечения сферы теплоснабжения невозможность полного финансирования данных программ со стороны государства. Решить данную проблему может развитие инвестиционной и кредитной политики страны, а также привлечение средств бизнеса, частного капитала.

В России в настоящее время активно развивается сотрудничество государства и частного бизнеса в сферах, в которых государство традиционно являлось монополистом (энергетика, транспортная инфраструктура, жилищно-коммунальное хозяйство, здравоохранение, образование и др.). Решить сложную задачу модернизации коммунальной инфраструктуры в нашей стране трудно как государству, муниципалитету, так и частнику в отдель-

ности. Одним из путей решения этой проблемы является софинансирование, и прежде всего государственно-частное партнерство. Инвестор должен быть уверен, что этот бизнес принесет ему прибыль, а риски не будут очень высоки.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) обладает некоторыми преимуществами — оно позволяет разделить риски между сторонами-партнерами, что делает договор более выгодным для потенциальных инвесторов. Сроки контракта ГЧП ограничены, при этом данные контракты долгосрочны. ГЧП использует также особые формы распределения ответственности между партнерами. В отличие от государственных заказов, при ГЧП частный партнер более свободен при решении вопросов управления проектом. Инфраструктурные проекты, финансируемые частными компаниями, позволяют получить бюджетную экономию, обеспечивая при этом, высокое качество услуг [8, с. 52].

В нашей стране на сегодняшний день наибольшее распространение получили различные формы ГЧП:

- государственные контракты;
- концессии;
- соглашения о разделе продукции;
- совместные предприятия (акционирование совместные предприятия без акционирования).

В сфере теплоснабжения активно развивается государственно-частное партнерство в форме концессии. Согласно федеральному закону о концессионных соглашениях, заключая концессионное соглашение, концессионер обязуется обеспечить создание или реконструкцию имущества, определенного этим соглашением, — объекта концессионного соглашения; права собственности также принадлежат концеденту. Концедент, в свою очередь, предоставляет права владения объектом концессионного соглашения концессионеру на установленный соглашением срок для осуществления указанной деятельности [8].

Среди преимуществ концессии в целом отмечают:

- наличие законодательной базы;
- наличие практического опыта реализации инвестиционных проектов на базе концессии;
- универсальность применения инструментов, привлечение инвестиций, включая возможность выпуска концессионных облигаций.

Местные власти получают следующую выгоду при заключении концессионных соглашений:

- Возможность распределения рисков с частным инвестором.
- Улучшение инвестиционного климата.

- Возможность при отсутствии достаточного объема средств бюджета осуществлять дорогостоящие проекты в коммунальной сфере.

- Возможность использования управленческого опыта, современных технологий и профессиональных компетенций частного инвестора для осуществления технологически сложных инфраструктурных проектов [9].

Положительное качество концессионного соглашения — возможность государства следить за состоянием проекта в режиме реального времени, одновременно обезопасив проект при помощи пакета экономических санкций и поощрений.

На основании анализа опыта других регионов, были сформированы следующие принципы реализации механизма концессии в коммунальной сфере на территории города Барнаула:

1. Максимально возможное исключение рисков дестабилизации действующей системы обеспечения Барнаула коммунальными услугами.

2. Соблюдение интересов действующих коммунальных предприятий при привлечении частных инвесторов.

3. Разработка инвестиционных проектов в рамках концессии строго в соответствии с действующей программой комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры Барнаула.

4. Соблюдение баланса интересов всех участников концессионного соглашения.

Наиболее эффективный результат при реформировании управления коммунальной инфра-

структурой может быть достигнут путем создания единого управляющего центра, обеспечивающего взаимодействие муниципалитета, частных инвесторов и коммунальных предприятий на базе управляющей компании (УК).

Основными целями создания УК являются:

- максимальное привлечение и оптимальное управление инвестициями;
- создание эффективных организационных и финансовых механизмов, обеспечивающих успешную модернизацию и развитие коммунального хозяйства;
- координация и контроль деятельности всего коммунального комплекса.

Для создания УК, позволяющей успешно реализовать указанные цели, необходимо в первую очередь разработать систему имущественных и корпоративных отношений, а также принципы и порядок взаимодействия УК с производственными предприятиями и государственными и муниципальными органами в ходе инвестиционной и текущей финансово-хозяйственной деятельности.

В заключение необходимо отметить, что основной проблемой финансирования программ теплоснабжения в городе Барнауле является большой объем средств, необходимых для достижения поставленных целей, и недостаток финансовых ресурсов. И без внебюджетных источников, и прежде всего частных инвестиций, эту проблему не решить.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Терешко К. С. Привлечение частных инвестиций в сфере теплоснабжения // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1 : Экономика и управление. — 2015. — № 4 (15). — С. 7–11.

2. Муниципальная программа «Газификация города Барнаула на 2015–2018 годы», утв. Постановлением Администрации города Барнаула от 05.06.2014 № 1174 (в ред. Постановлений Администрации города Барнаула от 21.07.2015 № 1197, от 25.12.2015 № 2543, от 30.12.2016 № 2545).

3. Государственная программа Алтайского края на 2013–2015 годы, утв. Постановлением Администрации Алтайского края от 26.12.2012 № 734 (в ред. Постановлений Администрации Алтайского края от 09.12.2013 № 635, от 16.07.2014 № 330).

4. Государственная программа Алтайского края «Обеспечение населения Алтайского края жилищно-коммунальными услугами на 2014–2020 годы», утв. Постановлением Администрации Алтайского края от 05.11.2014 № 508 (в ред. Постановлений Администрации Алтайского края от 21.05.2015 № 197, от 24.12.2015 № 520, от 19.08.2016 № 283).

5. Уфимцева Л. В. Модернизация региональной теплоэнергетики: проблемы поиска источников финансирования // Экономика и экономические науки. — 2011. — № 2. — С. 189–195.

6. Бежаев О. Г. Проблемы финансового обеспечения реформы ЖКХ // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. — 2002. — № 9. — С. 7–12.

7. Белюченко А. В. Финансовые аспекты государственно-частного партнерства в ЖКХ // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. — 2011. — № 4. — С. 52–56.

8. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ // Информационно-правовой портал «Гарант». — URL: <http://base.garant.ru/12141176>. — Дата обращения: 12.03.2017.

9. Кабашкин В. А. Потеряев А. М. Основные преимущества концессии в современной хозяйственной жизни России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2010. — № 35.

## REFERENCES

1. Tereshko, K. S. (2015). Privlechenie chastnyh investicij v sfere teplosnabzhenija. Vestnik Moskovskogo universiteta imeni S. Ju. Vitte. Serija 1: Jekonomika i upravlenie. 4 (15), 7–11 (in Russian)
2. Municipal'naja programma "Gazifikacija goroda Barnaula na 2015–2018". (2016). Postanovlenie administracii goroda Barnaula ot 05.06.2014 № 1174 (v red. Postanovlenij administracii goroda Barnaula. Barnaul. (in Russian).
3. Gosudarstvennaja programma Altajskogo kraja na 2013–2015 gody. (2012). Postanovlenie Administracii kraja ot 26.12.2012 № 734. Barnaul (in Russian).
4. Gosudarstvennaja programma Altajskogo kraja "Obespechenie naselenija Altajskogo kraja zhilishhno-kommunal'nymi uslugami na 2014–2020". (2014). Postanovlenie Administracii Altajskogo kraja ot 05.11.2014 № 508. Barnaul (in Russian).
5. Ufimceva, L. V. (2011). Modernizacija regional'noj teplojenergetiki: problemy poiska istochnikov finansirovanija. Jekonomika i jekonomicheskie nauki. 2, 18–195 (in Russian).
6. Bezhaev, O. G. (2002). Problemy finansovogo obespechenija reformy ZhKH. ZhKH: zhurnal rukovoditelja i glavnogo buhgaltera. 9, 7–12 (in Russian).
7. Beljuchenko, A. V. (2011). Finansovyje aspekty gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v ZhKH. JeTAP: jekonomicheskaja teorija, analiz, praktika. 4, 52–56 (in Russian).
8. O koncessionnyh soglashenijah: federal'nyj zakon. (2016). Informacionno-pravovoj portal "Garant". Available from: <http://base.garant.ru/12141176/> [accessed on 12.03.2017] (in Russian).
9. Kabashkin, V. A. Poterjaev, A. M. (2010). Osnovnye preimushhestva koncessii v sovremennoj hozjajstvennoj zhizni Rossii. Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost". 35 (92), 29–39 (in Russian).



# ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Я. Л. Овчинников<sup>1</sup>, И. Н. Сычева<sup>2</sup>, А. В. Глотко<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup> Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (Барнаул, Россия)

<sup>3</sup> Горно-Алтайский государственный университет (Горно-Алтайск, Россия)

E-mail: oyl@mail.altstu.ru<sup>[1]</sup>, madam.si4eva2010@yandex.ru<sup>[2]</sup>, ganiish\_76@mail.ru<sup>[3]</sup>

В статье обоснована необходимость перехода экономики России на инновационную, социально ориентированную модель развития. Раскрыты понятия инновационного предпринимательства и венчурного капитала. Рассмотрены федеральные и региональные источники финансирования инновационной деятельности малых инновационных предприятий. Показан опыт развития малых инновационных предприятий в Алтайском государственном техническом университете им. И. И. Ползунова в рамках Проекта ЕС Tempus BUSEEG-RU-UA и деятельности Интегрированного консультационного центра при университете. Всего в рамках проекта создано 29 предприятий и 118 высокотехнологичных рабочих мест, проконсультировано 195 молодых ученых и предпринимателей, привлечено 51,16 млн руб. государственных инвестиций.

**Ключевые слова:** инновационная модель развития экономики, инновационное предпринимательство, малые инновационные предприятия.

## PROBLEMS AND PROSPECTS OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN RUSSIA

Ya. L. Ovchinnikov<sup>1</sup>, I. N. Sycheva<sup>2</sup>, A. V. Glotko<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Polzunov Altai State Technical University (Barnaul, Russia)

<sup>3</sup> Gorno-Altai State University (Gorno-Altai, Russia)

E-mail: oyl@mail.altstu.ru<sup>[1]</sup>, madam.si4eva2010@yandex.ru<sup>[2]</sup>, ganiish\_76@mail.ru<sup>[3]</sup>

The article substantiates the necessity of transition of Russian economy to innovative socially oriented development model. The concept of innovative entrepreneurship and venture capital is disclosed. Federal and regional funding sources of innovative activities of small innovative enterprises are reviewed. The experience of development of small innovative enterprises in Polzunov Altai State Technical University in the framework of EU Project Tempus BUSEEG-RU-UA and the activities of the Integrated Consulting Center at the University are described. In total, the project has created 29 of 118 enterprises and high-tech jobs, counseled 195 young scientists and entrepreneurs, raised 51,16 million rubles of state investments.

**Key words:** innovative model of economic development, innovative entrepreneurship, small innovative enterprises.

Современный мировой инновационный тренд, детерминанта экономического роста в долгосрочном периоде определяются интенсивными инновациями и креативностью бизнеса. В национальных стратегиях развития ведущих стран мира сегодня как никогда четко просматривается единство направлений и механизмов повышения конкурентоспособности и устойчивого развития их экономик в условиях нестационарной среды.

В их числе традиционно называются: наращивание интеллектуального потенциала; развитие инфраструктуры, институциональной и экономической конкурентной среды; восприимчивость бизнеса к нововведениям; технологическая готовность к инновациям. Реализация комплекса этих направлений определяет предпринимательскую активность и способствует формированию инновационной среды как внутри компаний, так и в их окружении.

Ситуация в России не является исключением и подтверждает вышесказанное с той лишь разницей, что сам феномен «инновационного предпринимательства» обозначился в тренде экономической политики на несколько десятков лет позднее по сравнению с экономически развитыми странами мира. Объективная ситуация сегодня такова, что при наличии богатейших запасов минерального сырья, финансовых ресурсов и рабочей силы наблюдается отставание ее от развитых стран мира по ведущим индикаторам устойчивости (уровень инновационного развития, эффективность, производительность, уровень развития человеческого капитала). Приведем несколько цифр. В качестве индикатора успешного технологического уровня развития, как правило, используются показатели удельного веса высоких технологий в объеме производства и экспорта. В России такая продукция составляет менее 26% от объема выпуска обрабатывающей промышленности (45-е место в мире на 2013 г.), тогда как в развитых странах — от 50 до 70%; низкий уровень развития кластеров (114-е место в мире); недостаточная крепость связей участников инновационной деятельности (127-е место); слабое сотрудничество университетов и промышленного сектора в сфере НИОКР — научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (65-е место); слабая кооперация работодателей (95-е место) и др. [1, с. 71–72]. Если в период мирового кризиса в большинстве западных стран существует определенный инновационный задел благодаря эффективной технологической и экономической политике, то в России значительная доля средств из резервов направлена на стабилизацию банковской системы, а не реального сектора экономики. Результат: низкое качество инновационной среды заметно тормозит развитие инновационного предпринимательства и затрудняет эффективную реализацию способностей и компетенций значительной части работников.

Под термином «инновационное предпринимательство» в широком смысле обычно подразумеваются все вложения в рискованные с точки зрения финансовых результатов проекты, и прежде всего вложения в отрасли высоких технологий. В узком смысле — это долгосрочные или среднесрочные инвестиции, осуществляемые венчурными фондами с целью создания малых быстрорастущих компаний в виде кредитов, вложений в акции и др. [2, с. 311].

Сегодня в России можно выделить как минимум две основные организационные формы венчурных фирм: самостоятельный, собственно рискованный бизнес и внутренний венчур крупных компаний. Первый их вид, т. е. собственно рискованный бизнес, представляется двумя видами хозяй-

ствующих субъектов: малыми инновационными предприятиями (далее — МИП) и финансовыми учреждениями, предоставляющими им капитал под рискованные проекты. Инициаторами малых рискованных фирм чаще всего выступают талантливые изобретатели, ученые, инженеры, менеджеры-новаторы, стремящиеся выгодно воплотить в жизнь перспективные идеи, работая при этом без ограничений, неизбежно возникающих в лабораториях крупных фирм и организаций. Безусловно, высокая конкуренция на рынке, спрос и предложение, жесткие сроки апробации новой идеи интенсифицируют исследовательский процесс, вынуждают разработчиков действовать быстро и результативно. Успехи малого предпринимательства в научно-технических разработках новшеств оказались настолько значимыми, что побудили крупные компании как за рубежом, так и в России к созданию аналогичных подразделений внутри собственных структур в качестве альтернативной формы организации с целью преодоления присущих им тенденций к торможению научно-технического прогресса [3, с. 97].

Следует учитывать два момента при создании внутренних рискованных проектов (внутренних венчуров). Во-первых, целью внутреннего венчура является изыскание инноваций, причем задачи венчурного проекта не должны совпадать со сферой обычной деятельности компании. Во-вторых, при отборе идей для реализации в рамках внутреннего рискованного проекта издержки на создание, производство, сбыт продукции и коммерческий потенциал нововведений должны быть спрогнозированы с точностью как минимум 50–75%.

В случае одобрения проекта экспертами его автор обычно возглавляет внутренний венчур, при этом административно-хозяйственное вмешательство со стороны руководства компании является минимальным. Компания предоставляет управленческие услуги, научно-исследовательское, лабораторное, вычислительное и другое оборудование. Результатом внутреннего венчура является разработка инновационного продукта, который по традиционным каналам сбыта реализуется на рынке.

Несмотря на высокую потребность развития венчурной формы организации инновационного процесса для российского бизнеса, на практике оно сопряжено с серьезными трудностями. Основная трудность заключается в том, что достаточно большого объема денежных средств для развития малого инновационного бизнеса не могут предоставить ни российские предприятия, ни государство. Так, бюджетное финансирование мероприятий федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям разви-

тия научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы» [4] остается неизменным на протяжении нескольких лет и составляет около 1,3% ВВП. Следствие: в 2014–2015 гг. Россия не достигла запланированного уровня отдельных индикаторов, характеризующих спрос на инновационную продукцию реального сектора экономики. Неэффективна и структура спроса, ибо наблюдается явный перекоп в сторону закупок импортного оборудования в ущерб производству и внедрению отечественных инновационных разработок. В 2014 г. разработку и внедрение технологических инноваций осуществляли менее 10% общего числа предприятий российской промышленности [5, с. 62–75], что на порядок ниже значений ведущих стран Европы (Германия — 75%, Бельгия — 54%, Швеция — 57%, Финляндия — 53%) [6]. Для сравнения: инвестиции в инновационный сектор в России оцениваются на уровне 0,3% от соответствующего показателя США. Обозначенная ситуация делает чрезвычайно актуальной проблему поиска источников финансирования инновационной деятельности малых инновационных предприятий для практического внедрения инновационных разработок в реальный сектор экономики, которые могут быть федеральными и региональными.

Федеральные источники финансирования инновационной деятельности малых инновационных предприятий:

- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Foundation for Assistance to Small Innovative Enterprises — FASIE) — государственная некоммерческая организация, действующая с 1994 г. с целью оказания финансовой, информационной и иной помощи МИПам, реализующим проекты по разработке и освоению инновационной наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности [6]. Участие МИПов в программах фонда позволяет довести разработку от научной идеи до создания устойчивого бизнеса, привлекательного для российских и зарубежных инвесторов. Ключевые программы фонда — «УМНИК», «СТАРТ», «РАЗВИТИЕ» (направления: «Энерго», «Фарма», «Софт», «Экспорт», «Ставка», «ПУСК», «Антикризис» и др.

- Российская венчурная компания (РВК) — государственный фонд всех венчурных фондов, осуществляющий государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовую поддержку высокотехнологического сектора России в целом. РВК вкладывает средства через венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами. На 1 января 2016 г. общее количество фондов, сформированных РВК, достигло 22 (включая два фонда в зарубежной юрисдикции); их сум-

марный размер — 33,2 млрд руб., в том числе доля РВК составляет 20,3 млрд руб. Число одобренных к инвестированию фондами РВК инновационных компаний достигло 179 с общим объемом средств 17,5 млрд руб.

К региональным источникам финансирования инновационной деятельности малых инновационных предприятий в Алтайском крае относятся:

- Алтайский гарантийный фонд — создан Администрацией Алтайского края с целью содействия развитию кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства на территории Алтайского края. Этот фонд полезен в первую очередь тем предпринимателям, которые при получении банковских кредитов сталкиваются с проблемой недостаточности залогового обеспечения: для них предоставляется поручительство фонда в размере до 50% от суммы получаемого кредита. Данные поручительства обеспечены средствами фонда.

Всего с начала деятельности данного финансового института поручительствами обеспечены 518 проектов субъектов малого и среднего предпринимательства на сумму 1,35 млрд руб., общий размер привлеченных кредитов составил порядка 3,7 млрд руб. В 2015 г. региональной гарантийной организацией предоставлено 12 поручительств на сумму 59,2 млн руб. Данная адресная финансовая поддержка позволила малым и средним предприятиям края привлечь 165,8 млн руб. кредитных средств на развитие своего бизнеса. Среди получателей поддержки, воспользовавшихся гарантиями фонда при заключении кредитных договоров, 44,6% реализуют проекты в сфере обрабатывающих производств, 17% — в торговой сфере, 7,8% — в сфере строительства, 14% — оказывают медицинские, бытовые, коммунальные и социальные услуги населению, 16,6% получателей реализуют проекты в сельском хозяйстве. На начало февраля 2016 г. ресурсы фонда составляют свыше 640 млн руб.

- Алтайский фонд микрозаймов создан в 2009 г. Администрацией Алтайского края в составе управления по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры с целью повышения доступности заемных средств для субъектов микро- и малого предпринимательства Алтайского края. Микрозаймы размером до 1 млн руб. предоставляются предпринимателям на возвратной и возмездной основе сроком до 12 месяцев. Привлекательность фонда — в льготных условиях финансирования. Так, по условиям размер процентной ставки за пользование микрозаймом не может превышать ставку рефинансирования Центрального банка России более чем на 5 процентных пунктов. В Алтайском крае на протяжении двух последних лет годовая процентная ставка за пользование микрозаймом для субъектов малого бизнеса, заня-

тых в приоритетных направлениях деятельности, сохраняется на уровне 8,5% [5].

В рамках выигранного университетом Проекта ЕС Tempus BUSEEG-RU-UA «Приобретение профессиональных и предпринимательских навыков посредством воспитания предпринимательского духа и консультации начинающих предпринимателей» (544202-TEMPUS-1-2013-1-AT-TEMPUS-JPHES) в 2014 г. в Алтайском государственном техническом университете им. И. И. Ползунова (АлтГТУ) приказом ректора был создан Интегрированный консультационный центр (ИКЦ) с целью обеспечения консультирования студентов, аспирантов, молодых ученых и предпринимателей в области инновационной и предпринимательской деятельности. Деятельность ИКЦ координирует Управление инновационного развития университета. ИКЦ в отчетном периоде с марта 2015 по март 2016 г. достиг следующих основных целей:

- повысил информированность студентов, аспирантов, молодых ученых, субъектов малого и среднего предпринимательства о государственной поддержке в Российской Федерации;
- предоставлял гарантированный перечень консультационных и образовательных услуг;
- обеспечил равные условия и доступность потребителям услуг ИКЦ к информационным, справочным и поисковым ресурсам ИКЦ.

В деятельности ИКЦ достигнуты следующие основные результаты:

- оказано содействие развитию инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства — получена поддержка на создание в АлтГТУ двух центров молодежного инновационного творчества на общую сумму 14 млн руб.;
- осуществлена консультационная поддержка для студентов, аспирантов, молодых ученых (177 молодых специалистов до 30 лет), субъектов малого и среднего предпринимательства Алтайского края (18 субъектов);
- оказаны информационные, консультационные, образовательные услуги (проведено четыре семинара по мерам господдержки инновационного бизнеса; всего проконсультировано 195 человек);
- повышены информированность и правовой уровень предпринимателей в области защиты интеллектуальной собственности на организованном краевом семинаре;
- оказана методическая и методологическая помощь по вопросам предпринимательской деятельности, в том числе: проблемам продвижения продукции на межрегиональ-

ные рынки (предоставлялась информация о проводимых выставках, ярмарках); вопросам повышения инвестиционной привлекательности субъектов малого и среднего предпринимательства (осуществлялся поиск потенциальных инвесторов, бизнес-партнеров); проблемам инновационного развития хозяйствующих субъектов сферы малого и среднего предпринимательства; поддержки генерации и развития инновационных проектов и др.

ИКЦ обеспечил следующие функции:

- обеспечение гарантированного доступа к информационным ресурсам ЦПП, к поисковым и справочным системам;
- предоставление информации и консультаций по использованию инструментов государственной поддержки, предусмотренной на федеральном, краевом и муниципальном уровнях;
- оказание помощи в подготовке документов, необходимых для участия в краевых, муниципальных программах поддержки предпринимательства, в государственных и муниципальных заказах;
- предоставление методических рекомендаций и практических пособий по вопросам организации и ведения бизнеса;
- организация мероприятий по повышению образовательного уровня в области инновационного предпринимательства (всего пять региональных семинаров).

ИКЦ обеспечил поддержку проектов малых инновационных предприятий, созданных при АлтГТУ (всего функционирует 29 предприятий, созданных в 201–2016 гг.). Выручка предприятий за время их существования составила 82 527 900 рублей. В МИП создано и функционирует 118 высокотехнологичных рабочих мест.

За отчетный период проконсультировано 195 молодых ученых и предпринимателей, которым в результате удалось привлечь к развитию собственных бизнес-идей 51 160 000 рублей государственных инвестиций.

В заключение хотелось бы упомянуть еще об одной «фирменной» межрегиональной программе нашего университета — это так называемые «ползуновские гранты»: «Студенты и аспиранты малому и наукоемкому бизнесу». Ее идея состоит в том, что студент или аспирант еще во время учебы начинает работать с каким-либо малым предприятием: проходит практику, ведет научно-практическую деятельность в его интересах и ориентирован на поступление в компанию по окончании вуза. За время существования этой программы более 1000 студентов из всех регионов



России, от Калининграда до Владивостока, стали ее лауреатами [8].

Сегодня Россия ставит амбициозные, но реально достижимые цели стратегического развития. Главные из них — это обеспечение высокого уровня благосостояния всего населения и укрепление геополитической роли страны в качестве ведущего лидера, определяющего политику мировой цивилизации. Единственно возможный способ достижения указанных целей — это переход экономики России на инновационную социально ориентированную модель развития. В условиях серьезных внутренних проблем и внешних рисков это предполагает создание адекватных регулирующих механизмов. В условиях бюджетных ограничений сделать это непросто. Экономия бюджетных расходов в то же время позволяет найти предпринима-

телям малозатратные формы и способы налаживания контактов и сотрудничества экономических агентов. К их числу относятся: поддержка стартапов и малых инновационных предприятий институциональными и экономическими мерами; публичное поощрение бизнеса, который открывает молодежь (гранты, конкурсы, призы); создание и развитие инкубаторов; распространение опыта передовых кластеров; информационно-консультационная поддержка; разнообразные и доступные площадки для взаимодействий (т. е. места, где разработчики технологий, инвесторы, предприниматели смогут и захотят найти друг друга) и др. Их эффективная реализация позволит России развиваться в тренде глобальных тенденций инновационного развития даже в условиях финансовых ограничений.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Никонова А. А. Системность управления как основной императив в переходе к устойчивому развитию // Эффективное антикризисное управление. — 2015. — № 6 (93) — С. 62–75.
2. Сычева И. Н. Предпринимательские риски: проблемы оценки и учета // Организация — 2012 : материалы заоч. науч.-практ. конф. / отв. ред. И. Н. Сычева. — Барнаул, 2012. — С. 306–319.
3. Сычева И. Н., Пермякова Е. С. Инновационное предпринимательство в регионе: проблемы и решения // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2015. — № 9. — С. 95–98.
4. ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы». — URL: <http://www.ano-info.ru/index.php/component/content/article/143-main/1098-ftsp>.
5. Алтайский гарантийный фонд — Алтайский фонд микрозаймов. — URL: <http://www.altfond.ru/news/news-23-03-2016>.
6. The Human Development Report 2015. Work for Human Development. Published for the United Nations Development Programme (UNDP). New York, NY, 2015. — URL: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015\\_human\\_development\\_report\\_1.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report_1.pdf).
7. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development / Cornell University, INSEAD, and WIPO. Fontainebleau; Ithaca; Geneva 2015. — URL: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-full-report-2015-v6.pdf>.
8. Инновационные технологии — для малого бизнеса. — URL: <http://gorn.pro/archive/2006/10/1943938/>.

## REFERENCES

1. Nikonova, A. A. (2015). Sistemnost' upravlenija kak osnovnoj imperativ v perehode k ustojchivomu razvitiju. Jeftektivnoe antikrizisnoe upravlenie. 6 (93), 62–75 (in Russian).
2. Sycheva, I. N. (2012). Predprinimatel'skie riski: problemy ocenki i ucheta. Proceed. Conf. "Organizacija — 2012". Barnaul (in Russian).
3. Sycheva, I. N., Permjakova, E. S. (2015). Innovacionnoe predprinimatel'stvo v regione: problemy i reshenija. Jekonomika i biznes: teorija i praktika. Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal. 9, 95–98 (in Russian).
4. Federal Program "Issledovanija i razrabotki po prioritetnym napravlenijam razvitija nauchno-tehnologicheskogo kompleksa Rossii na 2014–2020 gody". Available from: <http://www.ano-info.ru/index.php/component/content/article/143-main/1098-ftsp/> [accessed on 01.03.2017] (in Russian).
5. Altajskij garantijnyj fond. Altajskij fond mikrozajmov. Available from: <http://www.altfond.ru/news/news-23-03-2016/> [accessed on 01.03.2017] (in Russian).

6. The Human Development Report. (2015). Work for Human Development. Published for the United Nations Development Programme (UNDP). New York. Available from: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015\\_human\\_development\\_report\\_1.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report_1.pdf)/ [accessed on 01.03.2017].

7. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development / Cornell University, INSEAD, and WIPO. Fontainebleau; Ithaca; Geneva. Available from: <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-full-report-2015-v6.pdf>/ [accessed on 01.03.2017].

8. Innovacionnye tehnologii — dlja malogo biznesa. Available from: <http://gorn.pro/archive/2006/10/1943938/> [accessed on 01.03.2017] (in Russian).

---



# ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА В ВЕРТИКАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИЙ

Ю. И. Растова

Санкт-Петербургский государственный экономический университет (Санкт-Петербург, Россия)  
E-mail: rastova.yu@unecon.ru

Рассмотрено содержание инвестиционно-финансовой политики в рамках вертикальной системы стратегического планирования, а также ее взаимосвязь с бизнес-целями, стратегией развития, политикой в различных функциональных областях. Обоснована целесообразность использования такого инструмента реализации инвестиционно-финансовой политики, как инвестиционный портфель.

**Ключевые слова:** корпорация, вертикальная система стратегического планирования, инвестиционно-финансовая политика.

## INVESTMENT AND FINANCIAL POLICY IN A VERTICAL OF STRATEGIC PLANNING OF CORPORATIONS

Yu. I. Rastova

St. Petersburg State University of Economics (St. Petersburg, Russia)  
E-mail: rastova.yu@unecon.ru

The article deals with the content of investment and financial policy in the framework of vertical system of strategic planning, as well as with its relationship with the business objectives, development strategy and policies in different functional areas. The expediency of using such tools in investment and financial policy as a strategy maps and investment portfolio is shown.

**Keywords:** corporation, the vertical system of strategic planning, investment and financial policy.

Повышение инвестиционной привлекательности отечественных компаний во многом определяется расширением горизонта планирования, четким целеполаганием, ведением продуманной политики, стандартизацией основных управленческих процессов. Причем в силу перехода от отраслевого управления к корпоративному и упорядочения имущественных отношений участников при совместном ведении деятельности происходит концентрация прав и контроля над деятельностью дочерних и зависимых обществ, ограничение их самостоятельности, распространение на них перечисленных требований [3, с. 141–142; 5, с. 10].

Советам директоров отечественных компаний предстоит освоить механизмы установления основных ориентиров деятельности компании на долгосрочную перспективу, определения их долгосрочных бизнес-целей и КПЭ, отбора стратегий

и бизнес-планов по основным видам деятельности, контроля деятельности в соответствии с утвержденными стратегией развития и основными направлениями деятельности компании.

Реализовать эти задачи возможно посредством построения в организации вертикальной системы стратегического планирования, включающей совокупность взаимоувязанных документов, нормативно-правовое, научно-методическое, информационное, финансовое и иное обеспечение процессов стратегического планирования, участников, осуществляющих практическую деятельность и контроль в этой предметной области.

Ключевыми звеньями вертикальной системы стратегического планирования являются стратегия развития, долгосрочная программа развития, текущее (тактическое) планирование, аудит реализации долгосрочной программы развития, система ключевых показателей эффективности (табл. 1).

Таблица 1

## Вертикальная система стратегического планирования [7, с. 41–42]

Документы и процедуры	Определение	Механизм
Стратегия развития	Внутренний документ, содержащий: <ul style="list-style-type: none"> <li>— четко сформулированные и измеримые стратегические цели развития, включая дочерние и зависимые общества;</li> <li>— информацию о текущем положении;</li> <li>— целевую финансовую бизнес-модель;</li> <li>— сведения о стратегических инициативах на период не менее 5 лет</li> </ul>	Совет директоров (наблюдательный совет) утверждает стратегию развития, разработанную менеджментом с учетом: <ul style="list-style-type: none"> <li>— действующего законодательства;</li> <li>— стратегических, программных и иных документов отрасли в целом и непосредственно в сфере деятельности организации, ее дочерних и зависимых обществ, филиалов</li> </ul>
Долгосрочная программа развития	Внутренний программный документ, производный от стратегии, включающий: <ul style="list-style-type: none"> <li>— перечни средств и конкретных мероприятий для достижения стратегических целей в срок с указанием объема и источников их финансирования;</li> <li>— значения показателей текущих и ожидаемых результатов деятельности компании, ее дочерних и зависимых обществ, филиалов на период от 3 до 5 лет</li> </ul>	Менеджмент компании в ходе разработки долгосрочной программы развития выполняет: <ul style="list-style-type: none"> <li>— анализ среды (макросреда, конкурентная среда) и ее влияния на устойчивость организации в целом;</li> <li>— сравнительный анализ показателей результатов деятельности не менее чем у трех сопоставимых (конкурирующих) компаний в отрасли</li> <li>— анализ перспектив развития отрасли;</li> <li>— анализ ключевых рисков и возможностей</li> </ul>
Текущее (тактическое) планирование	Планирование деятельности компании на срок до 1 года для выбора средств достижения стратегических целей: <ul style="list-style-type: none"> <li>— краткосрочные и оперативные планы (бюджеты, финансовые сметы, производственные программы)</li> </ul>	Тактические вопросы: <ul style="list-style-type: none"> <li>— создание определенной организационной структуры;</li> <li>— порядок найма сотрудников;</li> <li>— процедуры взаимодействия с потребителями продукции/услуг и т. д.;</li> <li>— мотивация работников;</li> <li>— распределение ресурсов</li> </ul>
Аудит реализации долгосрочной программы развития госкомпании	Инструмент контроля работы менеджмента компаний по исполнению долгосрочных программ развития и ключевых показателей эффективности	Рекомендуется проводить с привлечением специализированных организаций
Разработка и внедрение системы ключевых показателей эффективности	Оценочные критерии достижения целей для определения эффективности деятельности	Система КПЭ предназначена для планирования и контроля достижения целей, определенных стратегией, средств и реализации мероприятий долгосрочной программы развития

В качестве стратегических документов, обеспечивающих успешную реализацию стратегии развития компании, как показывает практика, разрабатывают:

- перечень ключевых показателей эффективности и их целевые значения;
- положение о вознаграждении исполнительного органа и совета директоров;
- инвестиционно-финансовую политику;
- интерактивную финансовую модель, положение о научно-технических фондах;
- прогноз научно-технического развития, модернизации и оптимизации применяемых технологий;
- программы энергосбережения и энергоэффективности.

К сожалению, приходится констатировать, что отечественные компании редко разрабатывают такой важный документ, необходимый для оценки результатов ее деятельности в долгосрочной перспективе, как стратегические карты [6, с. 97–98].

Инвестиционно-финансовая политика организации — это документ, содержащий инструменты и критерии успешности реализации инвестиционных и финансовых мероприятий, нацеленных на достижение стратегических целей развития компании.

Следует подчеркнуть, что значительное число стратегических целей развития компании и целевых значений ключевых показателей эффективности конкретизируется посредством инвестиционно-финансовой политики. Среди них: повышение

финансовой эффективности; повышение кредитного рейтинга; повышение рентабельности по чистой прибыли; ограничение по долговой нагрузке; повышение ликвидности активов; повышение эффективности инвестиционной деятельности.

В общем случае инвестиционно-финансовая политика должна указывать, как систематически и строго применить концепции корпоративных финансов в различных бизнес-ситуациях. Речь идет о теории структуры капитала, управлении оборотным капиталом, управлении рисками, о реальных опционах, первичном публичном размещении акций, о финансах международных корпораций и непубличных компаний.

В узком операционном смысле цель разработки инвестиционно-финансовой политики организации — поддержание инвестиционной и финансовой дисциплины в ходе реализации стратегии.

Метрики успешности достижения цели инвестиционно-финансовой политики должны удовлетворять следующим требованиям: постоянство, измеримость, достоверность, пригодность для контроля, комплексность, адаптируемость, доступность [1].

Заметим, основным показателем оценки эффективности менеджмента публичной компании с учетом общего анализа состояния рынка

считается финансовый показатель — TSR (Total Shareholders Return), представляющий собой норму доходности акционеров в результате изменения биржевых котировок акций и начисления дивидендов. Целевое значение TSR должно устанавливаться на уровне доходности одного из индексов Московской биржи за отчетный период.

Кроме того, инвестиционно-финансовая политика должна устанавливать:

- четкие критерии инвестирования (сроки инвестирования, внутренняя норма доходности IRR);
- требования по максимально допустимому уровню долговой нагрузки, рассчитанной по методике S&P (NetDebt/EBITDA), согласно которой NetDebt определяется как сумма долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов компании, за вычетом денежных средств. При этом кредиты и займы должны быть в оценке согласно стандарту МСФО (IAS) 23;
- требования по уровню ликвидности;
- требования по коэффициенту отношения свободного денежного потока к выручке.

При этом инвестиционно-финансовая политика должна определять политику компании в различных функциональных областях, формулировать критерии их согласованности (табл. 2).

Таблица 2

#### Функциональные направления политики [4, с. 196]

Функциональные направления политики организации	Содержание задач, требующих согласования с инвестиционно-финансовой политикой организации
Научно-техническая политика	Обоснование порядка определения непредвиденных расходов по НИОКР, выбор метода контроля за сроками и стоимостью работ
Амортизационная политика	Выбор способов начисления амортизации, определение сроков полезного использования амортизируемого имущества, способов переоценки его стоимости
Учетная политика	Внедрение международных стандартов ведения бухгалтерского учета; организация аудиторских проверок; выбор методов списания сырья и материалов в производство, оценки незавершенного производства, варианты формирования ремонтных и страховых фондов и т. д.
Налоговая политика	Использование налоговых льгот, оценка бюджетной эффективности инвестиционных проектов и инвестиционных инструментов
Кадровая политика	Определение прав, обязанностей, сроков, мер поощрения и наказания при иницировании, разработке и реализации инвестиционных проектов

Существует мнение, что в управлении корпорациями с высокодифференцированной структурой инвестиционно-финансовая стратегия вытесняет промышленную, маркетинговую и другие виды стратегий, а управление производственными единицами интегрированных корпоративных структур (ИКС) осуществляется центральной компанией (штаб-квартирой) как инвестиционным портфелем [2, с. 76].

Управление портфелем представляет собой процесс определения, установления, регулирования и развития соотношений между элементами портфеля, обеспечивающих достижение поставленных перед портфелем целей.

Задачами управления инвестиционный портфель являются его формирование и поддержание с целью:

- максимального увеличения ценности портфеля путем своевременного исключения утративших свои инвестиционные характеристики активов и включения эффективных намеченных проектов, обеспечивающих максимальное использование изменение факторов инвестиционной среды;
- обеспечения сбалансированности портфеля;
- эффективного использования ресурсов портфеля с учетом бесспорных и сомнительных источников финансирования.

Формирование инвестиционного портфеля организации должно опираться на стратегические основания, среди которых:

- а) потенциал дальнейшего роста, основанный на лучших из доступных вариантах продукта или технологии;
- б) дискретность процесса реализации инвестиционных проектов, позволяющая по результатам каждого этапа принимать решение о продолжении или отказе от дальнейших инвестиций;
- в) возможность изменить масштабы операций по проекту;
- г) наличие эффективных партнеров и субподрядчиков;
- д) возможность концентрации денежных затрат на ранних, наиболее достоверно прогнозируемых периодах реализации проектов.

Управление портфелем предполагает непрерывную оценку возможностей «арбитража» (асимметрии) по пространству, времени, инструментам, рискам, законодательству, налоговым режимам и т. д., комбинация которых создает дополнительные инвестиционные возможности.

Проекты в рамках портфеля целесообразно разделить на более управляемые элементы и мероприятия: по отдельным фазам в жизненном ци-

кле проекта; по характеру выполняемых работ; по технической сложности работ и особым требованиям к ним и т. д. Нельзя игнорировать и не обеспечивающие явного или рассчитываемого экономического эффекта социально-ориентированные проекты; проекты, связанные с крайней технической необходимостью, с повышением надежности, резервирования мощности, модернизацией или установкой автоматики, средств связи, совершенствования систем учета; закупки автомобилей, оргтехники, мебели; обустройство территории; проектно-изыскательские работы.

Логическая схема управления инвестиционным портфелем включает стадии: разработка концепции портфеля — базовое планирование (отбор проектов, активов, инвестиционной собственности) — формирование портфеля — детальное планирование подпроектов — мониторинг параметров портфеля — реструктуризация портфеля — ликвидация портфеля.

Критериями принятия решений о включении проектов и мероприятий в портфель могут быть как значения чистого дисконтированного дохода или индекса доходности, так и отсутствие более выгодных альтернатив, минимизация риска потерь от инфляции, срок окупаемости затрат, относительно небольшая потребность в инвестициях, стабильность (концентрация) поступлений.

Известно, что, предвидя будущие финансовые ограничения, компании часто отдают предпочтение инвестициям с более короткими сроками окупаемости, с меньшим риском, а также инвестициям в более ликвидные активы [8, с. 675]. Стратегические основания должны исключить такого рода мотивацию принятия инвестиционных решений.

В таблице 3 приведены принципиальные, с нашей точки зрения, отличия инвестиционного портфеля организации от портфеля финансовых инструментов.

Таблица 3

**Сравнительная характеристика инвестиционного портфеля организации и портфеля финансовых инструментов**

Признаки сравнения	Портфель финансовых инструментов	Инвестиционный портфель
Принцип формирования	Включение множества различных инструментов, не связанных тесно между собой, чтобы избежать синхронности циклических колебаний их доходности	Стратегические основания
Механизм оптимизации	Статистический, направленный на снижение уровня риска портфеля при заданном уровне доходности	Иерархический, направленный на максимизацию ценности портфеля
Методы снижения риска	Диверсификация	Превентивные мероприятия и реагирование на риск
Схема управления	Модель оценки стоимости активов CAPM, модель Блейка — Шоулза	Реальные опционы

Все большее число отечественных компаний приходит к выводу, что отсутствие стратегии развития, подкрепленной необходимыми инвестиционными и финансовыми мероприятиями в рамках обоснованной инвестиционно-финансовой политики, ограничивает для них конкурентный доступ к долговому и долевым финансированию, сводит на нет иные усилия по совершенствованию управ-

ления и удовлетворению запросов рынка. Формирование вертикальной системы стратегического планирования в бизнесе, последовательное совершенствование ее инструментов является важным звеном в решении задачи обеспечения устойчивых предпосылок для экономического роста в парадигме социально ориентированного инновационного развития России.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Адова И. Б., Милёхина О. В. Методические подходы к исследованию феномена успешности российских организаций // *Экономический анализ: теория и практика*. — 2014. — № 47 (398). — С. 23–33.
  2. Анискин Ю. П., Привалов В. В., Попов А. Н., Бударов А. Ю. Управление инвестиционной активностью. — М., 2002. — 272 с.
  3. Гасанов Г. С. Некоторые аспекты становления крупных предпринимательских структур в странах с переходной экономикой // *Вопросы новой экономики*. — 2008. — № 2. — С. 141–154.
  4. Иванов А. В. Критерии и инструменты отбора проектов при формировании долгосрочных целевых программ // *Современный менеджмент: проблемы и перспективы* : материалы V Всерос. науч.-практ. конф., г. Санкт-Петербург, 15 апреля 2010 г. — СПб., 2010. — С. 194–197.
  5. Коваленко Б. Б., Сидорова Л. В. Эволюция научных и практических представлений о сущности и содержании корпоративных предпринимательских организаций // *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*. — 2015. — № 2 (21). — С. 9–16.
  6. Масино Н. Н., Растов М. А. Стратегическая карта инновационного развития как инструмент интеллектуальной системы стратегического управления // *Вестник Омского университета. Серия : Экономика*. — 2015. — № 2. — С. 97–102.
  7. Растова Ю. И. Корпоративное управление: методические императивы совершенствования: монография. — СПб., 2016. — 113 с.
- Heitor Almeidaa, Murillo Campelloa, Michael S. Weisbachb, Corporate financial and investment policies when future financing is not frictionless. *Journal of Corporate Finance*. Volume 17, Issue 3, June 2011, Pages 675–693.

## REFERENCES

1. Adova, I. B., Milekhina, O. V. (2014). Methodical approaches to the study of the phenomenon of the success of Russian organizations. *Economic analysis: theory and practice*. 47 (398), 23–33 (in Russian).
2. Aniskin, Yu.P., Privalov, V. V., Popov, A. N., Budarov, A. Y. (2002). Management of investment activity. Moscow (in Russian).
3. Gasanov, G. S. (2008). Some Aspects of the Formation of Large Entrepreneurial Structures in Countries in Transition. *Issues of New Economy*. 2, 141–154. (in Russian).
4. Ivanov, A. V. (2010). Criteria and tools for selecting projects for the formation of long-term targeted programs. *Proceed. V All-Russian Conf. Modern management: problems and perspectives*. Saint Petersburg, Saint Petersburg State University of Economics (in Russian).
5. Kovalenko, B. B., Sidorova, L. V. (2015). Evolution of scientific and practical ideas about the essence and content of corporate entrepreneurial organizations. *Scientific journal NRU ITMO. Series «Economics and Environmental Management»*. 2 (21), 9–16. (in Russian).
6. Masino, N. N., Rastov, M. A. (2015). Strategic map of innovative development as a tool of intellectual system of strategic management. *Bulletin of Omsk University. Series: Economy*. 2, 97–102 (in Russian).
7. Rastova, Yu.I. (2016). Corporate governance: methodological imperatives of perfection. St. Petersburg (in Russian).
8. Almeidaa, H., Campelloa, M., Weisbachb, M. S., (2011). Corporate financial and investment policies when future financing is not frictionless. *Journal of Corporate Finance*. 17 (3), 675–693.



# ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Ю. Е. Швакова<sup>1</sup>, Т. А. Акимочкина<sup>2</sup>

Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)  
E-mail: www.jilia@mail.ru<sup>[1]</sup>, akimochkina@mail.ru<sup>[2]</sup>

Рассмотрены особенности управления интеллектуальной собственностью на предприятии, выявлены проблемы управления интеллектуальной собственностью. Обозначены перспективы введения объектов интеллектуальной собственности в уставный капитал предприятия в качестве нематериальных активов.

**Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, нематериальные активы, управление интеллектуальной собственностью.

## THE EFFECTIVENESS OF INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT

Yu. E. Shvakova<sup>1</sup>, T. A. Akimochkina<sup>2</sup>

Altai State University (Barnaul, Russia)  
E-mail: akimochkina@mail.ru<sup>[1]</sup>, www.jilia@mail.ru<sup>[2]</sup>

The article describes the features of intellectual property management in a company. The problems of intellectual property management are identified. Also, the prospects of the inception of the objects of intellectual property in authorized capital of a company as intangible assets are shown.

**Key words:** intellectual property, intangible assets, management of intellectual property.

В настоящее время управление интеллектуальной собственностью становится предметом научных исследований в различных сферах общественной жизни. Данной проблематикой занимаются юриспруденция, экономика, социология и психология. По мнению Б. Б. Леонтьева, председателя комиссии по экономике интеллектуальной собственности комитета Торгово-промышленной палаты РФ по интеллектуальной собственности, «...сегодня мы стоим на пороге новой революции в общественно-исторических отношениях — интеллектуальной, которая развивается по естественным социально-биологическим законам и основывается на интеллектуальных правах...» [1].

Очевидно, что роль интеллектуальной собственности в ряду с другими факторами производства постоянно возрастает, т. к. национальная экономика любой страны не сможет эффективно развиваться без постоянного вовлечения новых знаний и результатов научных достижений. Используя результаты интеллектуальной деятельности, предприятие должно сформировать у себя си-

стему хозяйствования, которая обеспечила бы ему высокую эффективность работы, конкурентоспособность и устойчивое положение на рынке.

Согласно ст. 1225 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ), интеллектуальная собственность — это результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана.

К результатам интеллектуальной деятельности относятся:

- 1) произведения науки, литературы и искусства;
- 2) программы для электронных вычислительных машин;
- 3) базы данных;
- 4) исполнения;
- 5) фонограммы;
- 6) сообщение в эфир или по кабелю радиои телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания);



- 7) изобретения;
- 8) полезные модели;
- 9) промышленные образцы;
- 10) селекционные достижения;
- 11) топологии интегральных микросхем;
- 12) секреты производства (ноу-хау);
- 13) фирменные наименования;
- 14) товарные знаки и знаки обслуживания;
- 15) наименования мест происхождения товаров;
- 16) коммерческие обозначения [2].

Одной из основных характеристик предприятий в современной экономике является капитализация — процесс, в результате которого чистая прибыль компании увеличивает уставный капитал. Прибыль обеспечивается как материальными, так и нематериальными активами. В развитых странах на долю интеллектуальной собственности приходится от 30% до 80% от общего объема капитализации предприятия. В то время как российские предприятия зачастую упускают имеющиеся возможности рыночного использования объектов интеллектуальной собственности, которые смогли бы повысить общий уровень капитализации активов, расширив их коммерческий потенциал. Руководителям предприятий в сложившейся рыночной ситуации важно знать ответ на вопрос: какую пользу сможет принести предприятию использование интеллектуальной собственности и как для этого эффективно ей управлять?

Во-первых, для того чтобы управлять интеллектуальной собственностью, эту собственность необходимо иметь, причем немалую в денежном выражении, и особенно важно то, чтобы данная собственность была нужна предприятию и востребована на рынке. Чтобы противодействовать конкуренции, создаются новые изобретения, которые можно разделить на следующие группы:

- **улучшающие** — повышают качество выпускаемой продукции;
- **блокирующие** — ориентированы на защиту патентообладателя в тех областях техники, где он в силу определенных причин не может разрабатывать или изготавливать продукцию, но в его интересах ограничить доступ конкурентов;
- **деблокирующие** — обеспечивают выход собственной продукции из сферы действия патентов конкурентов;
- **дезориентирующие** — направлены на сокрытие истинных намерений патентовладельца [3].

Для любого предприятия в условиях современной экономики очень важным является источник новых решений, которые послужили бы основой инновации и помогли противостоять конкурентам.

Требуется также, чтобы создание новых решений, идей было непрерывным, т. к. объекты интеллектуальной собственности характеризуются быстрым устареванием. Для обеспечения эффективной хозяйственной деятельности предприятия необходимо, чтобы приток новых решений значительно превышал их выбытие с рынка. По действующему законодательству (нормативные акты в области интеллектуальной собственности и ГК РФ) управление интеллектуальной собственностью сводится лишь к регистрации, оценке интеллектуальной собственности и управлению правами на ее объекты.

Следует подчеркнуть, что значительное влияние на эффективность хозяйственной деятельности предприятий оказывает отношение руководителей предприятий к изобретателям. Именно материальное и моральное вознаграждение поддерживает изобретательский интерес и придает смысл изобретательской деятельности, стимулируя таким образом технический прогресс. У большинства руководителей отсутствует представление о понятии «обладание интеллектуальной собственностью», что, возможно, и является одной из причин низкой активности российских изобретателей. Консервативный взгляд руководителей предприятий на нововведения, на создание объектов интеллектуальной собственности и их применение в собственном производстве создает проблемы, которые способны привести к разорению предприятий даже при отсутствии воздействия извне.

Другим важным элементом управления интеллектуальной собственностью является необходимость оценки объектов интеллектуальной собственности. Существующие подходы позволяют дать объективную оценку таким объектам. Применение того или иного подхода к оценке (доходного, затратного или сравнительного) в первую очередь зависит от того, какой именно нематериальный актив или объект интеллектуальной собственности оценивается и каковы его реальные условия и перспективы использования в рыночных структурах.

Оценка позволит объективно увеличить стоимость интеллектуальной собственности предприятия. Отсутствие на практике дифференцированной оценки реальной стоимости объектов интеллектуальной собственности значительно снижает уровень эффективности управления интеллектуальной собственностью. В результате этого российские предприятия не могут увеличить свою рыночную стоимость за счет нематериальных активов и конкурировать с иностранными компаниями.

Оценку объектов интеллектуальной собственности необходимо проводить при внесении интеллектуальной собственности в уставный капитал предприятия, при постановке на бухгалтерский учет в качестве нематериального актива,

при уступке прав на объекты интеллектуальной собственности, при передаче прав на использование интеллектуальной собственности на основании лицензии, при залоге объектов интеллектуальной собственности, для определения ущерба от несанкционированного использования объектов интеллектуальной собственности, а также в рамках оценки бизнеса.

Предприятие, имея высокую стоимость интеллектуальной собственности в денежном выражении и используя ее в своей финансово-хозяйственной деятельности, сможет:

- сформировать интеллектуальную собственность и нематериальные активы, тем самым значительно увеличить размер уставного капитала без отвлечения денежных средств;
- использовать интеллектуальную собственность в качестве залога при получении кредита;
- используя интеллектуальную собственность в коммерческом обороте, получать дополнительный доход за передачу права пользования объектами интеллектуальной собственности;
- обеспечить реальную возможность контроля доли рынка и возможность законного преследования недобросовестных конкурентов.

Как правило, интеллектуальная собственность создается в два этапа:

1. Сама собственность как инструмент разработки новых технологий и продуктов.

2. Интеллектуальная собственность доводится до коммерческого результата.

Если на первом этапе не требуется больших затрат и есть возможность решить проблему коллективом специалистов, то на втором этапе необходимо привлекать значительные финансовые ресурсы для создания коммерческого продукта.

Эффективность управления интеллектуальной собственностью в большей степени зависит от маркетингового потенциала и философии управления предприятием. Основой философии управления является присвоение единственной и главной монополии прав на новые и эффективные идеи в науке и технике, общепризнанной в мировой практике, которая юридически и экономически поощряется, развивается и рекламируется в развитых странах.

Таким образом, управление интеллектуальной собственностью представляет собой инновационный процесс, который требует осуществления комплекса мероприятий, направленных на освоение и использование новой техники и технологий на основе объектов интеллектуаль-

ной собственности. Процесс управления интеллектуальной собственностью включает в себя следующие элементы:

- правовая защита собственных результатов интеллектуальной деятельности в России и за рубежом путем получения охранных документов;
- регистрация и поддержание объектов интеллектуальной собственности в силе, т.е. уплата годовых пошлин;
- продление срока действия охранного документа;
- оценка объектов интеллектуальной собственности;
- ведение реестра объектов интеллектуальной собственности, инвентаризация нематериальных активов и балансовый учет;
- изготовление опытных образцов и освоение производства новой продукции на основе использования объектов интеллектуальной собственности;
- контроль над использованием объектов интеллектуальной собственности в собственном производстве;
- создание резерва на предстоящие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее — НИОКР);
- коммерциализация интеллектуальной собственности;
- вклад интеллектуальной собственности в уставный капитал организации и выпуск дополнительных акций;
- страхование интеллектуальной собственности и защита рынка от несанкционированного использования объектов интеллектуальной собственности;
- реклама запатентованной продукции и представление на российских и зарубежных выставках;
- получение кредитов под залог интеллектуальной собственности;
- получение инвестиций в инновации предприятия;
- анализ хозяйственной деятельности предприятия и перспективы развития на основе патентных исследований.

Проанализировав этапы процесса управления интеллектуальной собственностью, мы можем увидеть, что определенных затрат требуют действия, входящие в каждый из них, но практика доказывает, что эффективность управления интеллектуальной собственностью оценивается ее доходностью (рентабельностью), которая оправдывает целесообразность расходов на создание объектов интеллектуальной собственности с хозяйственной точки зрения.

Одна из проблем управления интеллектуальной собственностью — низкая ликвидность объектов интеллектуальной собственности, и в связи с этим банки рискуют выдавать кредиты предприятиям под залог интеллектуальной собственности. Это связано с тем, что в современной российской экономике рынок интеллектуальной собственности еще не сформировался. Руководители предприятий не проявляют достаточно интереса к инновациям, которые требуют собственных финансовых вложений, а финансовые структуры не научились извлекать из интеллектуальной собственности капитал. Эта проблема исходит из недостаточной грамотности руководителей предприятий и финансовых структур в вопросах, касающихся интеллектуальной собственности.

Подводя итог вышесказанному, мы можем сделать вывод о том, что в условиях рынка роль интеллектуальной собственности наряду с другими факторами производства постоянно возрастает. Эффективность управления интеллектуальной собственностью зависит от грамотного использования ее объектов в хозяйственной деятельности предприятия, которое позволило бы увеличить объем чистой прибыли и тем самым повысило коммерческий потенциал и конкурентоспособность предприятия.

Эффективность управления интеллектуальной собственностью определяется объективной оценкой ее объектов, которая позволяет повысить стоимость нематериальных активов предприятия.

Оценив объекты интеллектуальной собственности и уровень затрат на их создание, мы можем сделать вывод, что такие затраты значительно ниже, чем доход, который мы сможем получить от реализации объектов интеллектуальной собственности. Именно соотношение «расходы ниже доходов» позволяет нам говорить об эффективном управлении интеллектуальной собственностью.

Важной составляющей в эффективном процессе управления интеллектуальной собственностью является философия управления предприятием, основой которой является присвоение единственной монополии прав на новые разработки в науке и технике.

Управление интеллектуальной собственностью является составной частью системы хозяйствования и основой инновационного развития, способной приносить реальный доход и создавать деловую репутацию субъекту хозяйственной деятельности. Эффективное управление интеллектуальной собственностью в значительной мере позволит повысить инвестиционную привлекательность, уровни капитализации, конкурентоспособности и ликвидности предприятия. Такое управление возможно только при наличии грамотных специалистов в сфере экономики, юриспруденции, бухгалтерского учета, технического регулирования, а также общего руководителя, способного координировать их действия, так как все эти элементы в своей совокупности представляют единую систему хозяйствования.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Б. Леонтьев. Функции международного института интеллектуальной собственности в мировой инновационной экономике // ИС. Промышленная собственность. — 2010. — № 4.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая: текст с изменениями и дополнениями на 5 октября 2016 года. — М., 2016. — 880 с.
3. Виды специализированных патентов. — URL: <http://glavpatent.ru/vidyi-speczializirovannyix-patentov.html> (дата обращения: 03.11.2016).

## REFERENCES

1. Leont'ev, B. (2010). Funktsii mezhdunarodnogo instituta intellektual'noi sobstvennosti v mirovoi innovatsionnoi ekonomike. *Intellektual'nai sobstvennost. Promyshlennaya sobstvennost*. 4, 47–54 (in Russian).
2. Grazhdanskii kodeks Rossiiskoi Federatsii. (2016). Chasti pervaya, vtoraya, tret'ya i chetvertaya: tekst s izmeneniyami i dopolneniyami na 5 oktyabrya 2016 goda. — Moskva (in Russian).
3. Vidy spetsializirovannykh patentov. Available from: <http://glavpatent.ru/vidyi-speczializirovannyix-patentov.html/> [Accessed 3d November 2016] (in Russian).

# НАШИ АВТОРЫ

## OUR AUTHORS

**Акимоchkина Татьяна Алексеевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, организации бизнеса и инноваций международного института экономики, менеджмента и информационных систем Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия). E-mail: akimochkina@mail.ru

**Артемьева Любовь Михайловна**, магистрант международного института экономики, менеджмента и информационных систем Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия). E-mail: riofall@mail.ru.

**Бежовец Андрей Александрович**, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, организации бизнеса и инноваций международного института экономики, менеджмента и информационных систем Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия). E-mail: bezhovec@bk.ru.

**Бородин Владимир Андреевич**, доктор экономических наук, профессор, советник генерального директора по науке ОАО АНИТИМ (Барнаул, Россия). E-mail: vab4788@mail.ru.

**Глотко Андрей Владимирович**, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента, туризма и экономической теории Горно-Алтайского государственного университета (Горно-Алтайск, Россия). E-mail: ganiish\_76@mail.ru.

**Голощাপова Ирина Анатольевна**, кандидат экономических наук, главный бухгалтер Центра государственных закупок Алтайского края (Барнаул, Россия). E-mail: girina23@mail.ru.

**Горлова Александра Николаевна**, аспирант международного института экономики, менеджмента и информационных систем Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия). E-mail: alex.gorlova@gmail.com.

**Данильчик Татьяна Леоновна**, кандидат экономических наук, заведующая кафедрой экономической теории и предпринимательства Алтайского государственного технического университета им. И. И. Ползунова (Барнаул, Россия). E-mail: etip@yandex.ru.

**Долженко Руслан Алексеевич**, доктор экономических наук, заместитель директора по развитию и внешнему взаимодействию Технического университета УГМК (Верхняя Пышма, Россия). E-mail: snurk17@gmail.com.

**Дубцова Елена Сергеевна**, магистрант факультета сельского хозяйства, экотрофологии и ландшафтного дизайна Университета прикладных наук Анхальт (Бернбург, Германия). E-mail: buenosolena@yandex.ru.

**Ерохин Алексей Викторович**, заместитель начальника управления инновационного развития и кластерной политики, начальник отдела продвижения инновационных проектов и развития инфраструктуры инноваций Министерства экономического развития Алтайского края (Барнаул, Россия). E-mail: ero160@alt.ru.

**Есипенко Марина Павловна**, магистрант международного института экономики, менеджмента и информационных систем Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия). E-mail: mary.esipenko@yandex.ru.

---

---

**Крышка Виктор Иванович**, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории международного института экономики, менеджмента и информационных систем Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия). E-mail: kryshka@mail.ru.

**Мищенко Инна Витальевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной экономики и управления международного института экономики, менеджмента и информационных систем Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия). E-mail: mis.iv@mail.ru.

**Мищенко Ольга Артемьевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита международного института экономики, менеджмента и информационных систем Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия). E-mail: olgaart-a@mail.ru.

**Овчинников Яков Лаврентьевич**, кандидат технических наук, доцент, проректор по учебной работе Алтайского государственного технического университета им. И. И. Ползунова (Барнаул, Россия). E-mail: oyl@mail.altstu.ru.

**Растова Юлия Ивановна**, доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента организации Санкт-Петербургского государственного экономического университета (Санкт-Петербург, Россия). E-mail: rastova.yu@unecon.ru.

**Сычева Ирина Николаевна**, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики и управления Алтайского государственного технического университета им. И. И. Ползунова (Барнаул, Россия). E-mail: madam.si4eva2010@yandex.ru.

**Швакова Юлия Евгениевна**, магистрант международного института экономики, менеджмента и информационных систем Алтайского государственного университета (Барнаул, Россия). E-mail: www.jilia@mail.ru.

---

# ПРАВИЛА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ СТАТЕЙ В НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ЭКОНОМИКА. ПРОФЕССИЯ. БИЗНЕС»

1. Статья представляется в электронном варианте по адресу ef@asu.ru

- название файла по фамилии автора или первого из авторов.
- используется одна из последних версий текстового редактора WORD.
- объем публикации не должен превышать 20 000 знаков (0,5 п. л.), включая список литературы, сведения об авторах и иллюстрации; для кандидатов и докторов наук объем публикаций не должен превышать 40 000 знаков (1,0 п. л.). Минимальный объем статьи составляет 12 000 знаков (0,3 п. л.).
- публикации принимаются на русском и английском языках.
- рукопись должна быть подписана всеми авторами на последней странице.

2. Структура статьи:

- индекс УДК, который проставляется в левом верхнем углу первой страницы рукописи;
- инициалы и фамилия автора, место работы автора (с указанием города и страны) на русском языке (например, И. И. Иванов, Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия));
- название статьи, аннотация на русском языке (объем аннотации от 1000 до 1600 знаков без пробелов), ключевые слова к публикации на русском языке (от 5 до 10 слов);
- инициалы и фамилия автора, место работы автора (с указанием города и страны) на английском языке (например, I. I. Ivanov, Altai State University (Barnaul, Russia));
- название статьи, аннотация на английском языке (объем аннотации от 1000 до 1600 знаков без пробелов), ключевые слова публикации на английском языке (от 5 до 10 слов);
- собственно текст статьи;
- библиографический список;
- таблицы с заголовками;
- рисунки с подписями;
- сведения об авторах (фамилия, имя, отчество, ученая степень и звание, должность, место работы, телефон для связи), адрес с указанием почтового индекса и электронный адрес.

3. Для основных текстов на английском языке сначала указываются инициалы и фамилия автора, название статьи, аннотация, ключевые слова к публикации на английском языке, затем все то же самое на русском языке.

4. По содержанию в тексте должны присутствовать:

- вводная часть (введение), содержащая обзор современных публикаций по данной тематике, в том числе зарубежных авторов, и четко формулирующая актуальность и цель работы;
- описание методов и методик проводимого исследования;
- полученные результаты и их обсуждение;
- заключительная часть (заключение) с выводами по работе.

5. Требования к тексту, представленному в WORD:

- формат А4 (21×30 см);
  - используемые версии текстового редактора — MS Word 2003 и выше (таблицы и рисунки — MS Word, MS Excel, Corel Draw 12, 13);
  - интервал между строками — 1,5;
  - шрифт — гарнитура Times New Roman;
  - размер шрифта — 14 кегль;
  - все поля по 2 см;
  - текст неформатированный;
  - текст должен быть разбит на абзацы, но без абзацных отступов;
  - без переносов;
  - возможно выделение текста шрифтами (жирный, курсив, изменение размера шрифта);
  - возможно употребление спецсимволов (% и др.).
-



---

6. Библиографический список кириллицей оформляется следующим образом (ГОСТ Р 7.0.5–2008):

**а) статьи в периодических изданиях:**

Ермолина Л. Т. Откуда у парня афганская грусть? // Алтайская правда. 2001. № 2. С. 2–5.

**б) монографии, учебники и учебные пособия:**

Антонян Ю. М. Преступность в федеральных округах России : монография. М., 2002. С. 117.

**в) сборники статей и труды конференций:**

Горшков В. Г. О некоторых подходах к решению экономических и организационных проблем промышленных предприятий // Современные проблемы экономики регионов : материалы Междунар. конф. Барнаул, 2004. 168 с.

**г) электронные источники:**

Гужвенко Ю. Н. В Алтайском крае активно действует казахская диаспора. URL: <http://www.ferghana.ru/article.php?id=5196/> (дата обращения: 05.10.2008).

Гиперссылку необходимо всегда заканчивать знаком «/». В тексте статьи ссылка на источник литературы приводится в квадратных скобках, в формате [номер позиции в библиографическом списке, страницы].

После списка литературы кириллицей, необходим список латиницей, озаглавленный **References**.

Список латиницей подавать в соответствии с требованиями **Harvard Style** (<http://www.imperial.ac.uk/media/imperial-college/administration-and-support-services/library/public/harvard.pdf/>):

**а) книга:**

Simons, N. E., Menzies, B. & Matthews, M. (2001) *A Short Course in Soil and Rock Slope Engineering*. London, Thomas Telford Publishing.

**б) часть книги:**

Partridge, H. & Hallam, G. (2007) Evidence-based practice and information literacy. In: Lipu, S., Williamson, K. & Lloyd, A. (eds.) *Exploring methods in information literacy research*. Wagga Wagga, Australia, Centre for Information Studies, pp. 149–170.

**в) статья в журнале:**

Chhibber, P. K. & Majumdar, S. K. (1999) Foreign ownership and profitability: Property rights, control, and the performance of firms in Indian industry. *Journal of Law & Economics*. 42 (1), 209–238.

**г) статья в журнале на сайте:**

Arrami, M. & Garner, H. (2008) A tale of two citations. *Nature*. 451 (7177), 397–399. Available from: <http://www.nature.com/nature/journal/v451/n7177/full/451397a.html/> [Accessed 20th January 2015].

Wang, F., Maidment, G., Missenden, J. & Tozer, R. (2007) The novel use of phase change materials in refrigeration plant. Part 1: Experimental investigation. *Applied Thermal Engineering*. 27 (17–18), 2893–2901. Available from: doi:10.1016/j.applthermaleng.2005.06.011 [Accessed 15th July 2015].

**д) материалы конференции:**

Wittke, M. (2006) Design, construction, supervision and long-term behaviour of tunnels in swelling rock. In: Van Cotthem, A., Charlier, R., Thimus, J.-F. and Tshibangu, J.-P. (eds.) *Eurock 2006: Multiphysics coupling and long term behaviour in rock mechanics: Proceedings of the International Symposium of the International Society for Rock Mechanics, EUROCK 2006, 9–12 May 2006, Liège, Belgium*. London, Taylor & Francis. pp. 211–216.

**Если в источнике более одного автора, то перед последним автором ставится знак «&»** — Van Alphen, K., Voorst, Q. V. T., Kekkert, M. P. & Smits, R.E.H.M.

**В тексте источник цитируется как (John, 2015), два автора (Arrami & Garner, 2008), три и более авторов (van Alphen et al., 2007), коллективный автор (Department of Health, 2009).**

Русскоязычные ссылки цитируются подобным образом: можно переводить текст либо его транслитировать с указанием после ссылки в круглых скобках: (in Russian). При этом использовать сайт [translit.net](http://translit.net), система BGN, стараться допускать минимум сокращений при описании места издания и самого издания. При оформлении списка литературы латиницей учитывать алфавитный порядок английского языка.

Общие рекомендации МБД: около 40 процентов ссылок за последние 10 лет, как можно меньше цитировать учебники и диссертации, предпочтения отдаются статьям и материалам конференций, которые есть в Интернете и имеют индексы doi. Индексы doi указывать обязательно.

---

7. Требования к рисункам (схемам, графикам, диаграммам) и таблицам:

- рисунки должны иметь подписи;
- таблицы должны иметь заголовки;
- сокращения должны быть объяснены;
- сканированные изображения не принимаются;
- размер шрифта в рисунках и таблицах — не менее 10 кегля;
- не допускается использование заливки, цвет контуров — черный.

8. Статьи, оформленные с нарушением указанных правил, не рассматриваются.

9. Редакция оставляет за собой право вносить редакторскую правку (в том числе изменять заголовки и сокращать тексты) без согласования с авторами и отклонять статьи в случае получения на них отрицательной экспертной оценки. При соответствующей доработке статья может быть опубликована. Отклоненные редколлегией журнала статьи авторам не возвращаются.

10. Порядок и очередность публикации статьи определяется в зависимости от объема публикуемых материалов в конкретном выпуске.

11. К авторам, статьи которых публикуются за счет средств университета, относятся сотрудники, аспиранты и докторанты АлтГУ и аспиранты внешних организаций. Остальные публикации платные. Оплата производится безналичным расчетом. После решения редколлегии о публикации статьи автору высылается письмо с указанием точной суммы и банковских реквизитов.

В оплату входят публикация и отправка авторского экземпляра.

Авторам, публикующимся в журнале, рекомендуется оформить на него подписку в агентстве «Роспечатать».

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

**Адрес редакции и издателя журнала:**

656049, Алтайский край, г. Барнаул, пр-т Социалистический, 68, к. 110С

Тел.: (8-385-2) 29-65-36, 29-65-35

e-mail: ef@asu.ru

Электронная версия журнала:

<http://journal.asu.ru>

---

Для заметок

---

---

# ЭКОНОМИКА. ПРОФЕССИЯ. БИЗНЕС

2017. № 2

Журнал зарегистрирован  
в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых коммуникаций  
по Алтайскому краю и Республике Алтай  
(Управление Роскомнадзора по Алтайскому краю и Республике Алтай).  
Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ22-00576 от 20 ноября 2015 г.

Литературный редактор  
*Н. Ю. Ляшко*

Подготовка оригинал-макета  
*О. В. Майер*

Свободная цена

Подписано в печать 06.04.2017  
Формат 60×84/16. Бумага офсетная.  
Усл.-печ. л. 9,8. Тираж 500 экз. Заказ 44.

Типография Алтайского государственного университета  
656099 Барнаул, ул. Димитрова, 66