

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»**

На правах рукописи

Григорьев Владимир Юрьевич

**ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КОНСОЛИДАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ
РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(экономика предпринимательства)

Диссертация на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Научный консультант:
доктор экономических наук, профессор
Уваров Сергей Алексеевич

Санкт-Петербург – 2020

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ КОНСОЛИДАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОТРАСЛЕВЫХ КОРПОРАЦИЙ И УЧАСТНИКОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМА- ТЕЛЬСТВА	
1.1. Содержание функций управления процессами консолидации экономи- ческих интересов.....	17
1.2. Экономические принципы поведения государства, отраслевых корпо- раций и участников регионального предпринимательства.....	27
1.3. Факторы функционирования отраслевых корпораций в сфере экономи- ки региона.....	38
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМ КОНСОЛИДАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОТРАСЛЕВЫХ КОРПОРАЦИЙ И ИНЫХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	
2.1. Анализ состояния национальной системы развития предприниматель- ства.....	42
2.2. Анализ отечественного и зарубежного опыта поддержки малого и среднего предпринимательства.....	57
2.3. Сущность и особенности развития бизнес-процессов в период интегра- ции экономических отношений.....	66
2.4. Проблемы организации управления процессами консолидации эконо- мических интересов отраслевых корпораций и участников регионального предпринимательства.....	73

ГЛАВА 3. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ И ОСНОВНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРОЦЕССОВ КОНСОЛИДАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОТРАСЛЕВЫХ КОРПОРАЦИЙ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

3.1 Основные тенденции развития отраслевых корпораций региональных предпринимательских структур.....	88
3.2. Инструменты реализации процессов консолидации экономических интересов.....	107
3.3. Координация взаимосвязей между управленческими решениями.....	117
3.4. Инфраструктура поддержки развития процессов консолидации экономических интересов.....	125

ГЛАВА 4. МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЧЕРЕЗ КОНСОЛИДАЦИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОСНОВНЫХ АКТОРОВ

4.1. Способы реализации непрофильных видов деятельности отраслевых корпораций.....	151
4.2. Делегирование неосновных управленческих и производственных функций по договору франчайзинга	158
4.3. Передача функций по управлению и производственной деятельности с помощью аутсорсинга.....	168
4.4. Определение результата от использования механизма консолидации экономических интересов.....	176
4.5. Оценка достоверности механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов.....	186

ГЛАВА 5. МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ МЕР ПОДДЕРЖКИ УЧАСТНИКОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

5.1. Модель регулирования управленческой деятельности процессами консолидации экономических интересов.....	209
--	-----

5.2. Развитие механизма управления государственными заказами как фактор консолидации экономических интересов.....	215
5.3. Государственное регулирование процессов преобразования акторов регионального предпринимательства.....	222
5.4. Совершенствование методов взаимодействия отраслевых корпораций и участников регионального предпринимательства.....	229
Заключение.....	241
Список использованных источников.....	247

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Социально-экономические преобразования в стране, обусловлены необходимостью углубления экономических изменений в интересах приращения внутренних возможностей для развития отечественной экономики в условиях усиления негативных тенденций в практике международного сотрудничества.

На современном этапе развития страны экономические взаимоотношения между регионами, а также между регионами и отраслевыми корпорациями получили новое содержание и характер. Данное обстоятельство обусловлено, прежде всего, передачей регионам полномочий по использованию ресурсов, что повысило значимость экономических связей между отраслевыми корпорациями и субъектами хозяйствования регионального предпринимательства (ОКиСХРП).

Необходимость совершенствования существующих и формирования новых механизмов развития экономического сотрудничества между ОКиСХРП, как внутренних ресурсов развития экономики страны, актуализировалась после возвращения Республики Крым в состав Российской Федерации (РФ), объявлением США и Европейским Союзом нашей стране экономических санкций, возникновением проблемы импортозамещения. Разрешение такой народно-хозяйственной задачи невозможно без консолидации экономических интересов их участников, сущность которой заключается в повышении роли общественных структур и административных органов власти в развитии организационно-экономических связей и углубления интеграционных процессов.

В формировании условий для экономического сотрудничества ОКиСХРП могут принимать активное участие союзы предпринимателей, общественные объединения при поддержке государственных органов власти как института по выработке правил предпринимательского поведения, поскольку его решения оказывают непосредственное влияние на их функционирование.

В России существуют механизмы межрегионального сотрудничества. Однако, не созданы механизмы консолидирования экономических интересов ОКиС-

ХРП, в том числе малого и среднего предпринимательства (МиСП). Для создания благоприятных условий взаимодействия ОКиСХРП их экономические интересы должны совпадать с интересами как региона, так и государства. Следовательно, государству необходимо повысить для предпринимателей доступность приоритетной отрасли экономики страны.

Национальная экономика на современном этапе характеризуется дифференциацией уровня социально-экономического развития регионов. Существенный разрыв по соответствию валового регионального продукта (ВРП) на душу населения в регионах обусловлен совокупностью причин, в том числе формированием рыночной конкуренции, которые привели к дифференциации регионов по их конкурентным преимуществам и недостаткам; разным уровнем адаптации регионов к рыночным условиям хозяйствования; отличием структуры региональных экономик и ментальностью. Также можно отметить, существенное ослабление государственного регулирования, а именно снижение величины государственных инвестиций в обеспечение регионального развития, ликвидации различных форм социально-экономической поддержки регионов. В экономических отношениях регионов с федеральным центром наблюдается неравенство [135].

Реформирование национальной экономики сопровождается существенными различиями в научно-техническом, природно-ресурсном, производственном потенциале регионов, большими расстояниями между ними, недостаточной обеспеченностью транспортной инфраструктурой, низким уровнем жизни населения. После экономического кризиса 1998 г. в условиях разрыва экономических связей во многих регионах управленческие кадры были вынуждены использовать инструменты экономической самозащиты, а именно:

- создание замкнутой финансово-кредитной системы региона под административным контролем;
- создание торговой распределительной системы (карточки, талоны);
- остановку налоговых поступлений в федеральный бюджет;
- административно-принудительное установление наценок в торговле и регулирование цен;

- запрет на вывоз из региона сельскохозяйственной продукции.

Применение механизмов экономической самозащиты остается актуальным и в условиях объявленных России экономических санкций с той разницей, что они должны способствовать развитию отечественной экономики, и в особенности тех ее секторов, которые зависят от поставок импортной продукции.

В условиях рыночной экономики в целях обеспечения развития регионально-го предпринимательства и межрегиональных связей необходимо согласование деятельности государственных органов власти и общественных организаций, более активное вовлечение участников регионального предпринимательства в производственную кооперацию с отраслевыми корпорациями. Промышленные союзы предпринимателей и межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия могут оказать положительное влияние на повышение конкурентоспособности производства в стране, способствовать обеспечению социально-экономического развития.

Главной задачей государственных органов является регулирование национальной экономики повышением роли межрегиональных общественных структур в обеспечении экономического взаимодействия на основе корпоративных интересов.

В этой связи становится актуальным создание механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов. Этим требованиям в полной мере удовлетворяет деятельность, ориентированная на консолидацию экономических интересов всех участников предпринимательских проектов.

Решение перечисленных задач, возникающих в процессе консолидации экономических интересов ОКиСХРП, требует постановки научной проблемы, заключающейся в обосновании и разработке таких форм и методов управления предпринимательством, которые позволяют повысить эффективность управления процессами консолидации экономических интересов отраслевых корпораций и субъектов хозяйствования регионального предпринимательства.

Степень разработанности научной проблемы. Неоклассическая концепция торгового обмена между регионами Хекшера - Олина, предложенная в первой половине XX в., основывалась на том, что конкурентные преимущества перед другими государствами имеет страна-производитель, использующая более дешевый фактор производства. Дальнейшее развитие межрегиональных связей в шестидесятых годах прошлого века получило отражение в концепции технологического разрыва, в основе которой лежала идея о преимуществах стран-монополистов в области инновационных технологий. Закономерности и тенденции развития связей между регионами в условиях влияния научно-технического прогресса изложены Киндлебергером У. и Верноном Р. в концепции жизненного цикла продукта [332].

В конце XX в. были разработаны концепции внутриотраслевой и внутрифирменной торговли (Грубель Х., Невен Д., МакДермот П., Ллойд П, Шмит Н., Гринуз Д.) [331], обусловленные технологическим развитием. Суть внутриотраслевой концепции заключалась в том, что развитие межрегиональных связей зависит, прежде всего, от величины дохода на душу населения, а концепция внутрифирменной торговли провозглашала, что основное значение имеют процессы интернационализации рынка и возникновение новых участников рынка – предпринимательских структур.

В дальнейших научных исследованиях представлено понимание термина «межрегиональные экономические связи» в условиях интеграции (Морозова Т.В. [215], Шапкин И.Н., Блинов А.О., Кестер Я.М. [311]). Однако, существующие теоретические разработки в области организации межрегиональных экономических связей не учитывают многообразия факторов, которые их обуславливают, а именно возрастающую роль инновационных ресурсов, повышение ценности информации, изменение статуса человеческого фактора, социально-демографического положения. Так же не уясняют содержание конкретных форм межрегиональных связей, за исключением товарообмена, поскольку совместно выполненные работы не отражают конкретные его формы, а демонстрируют лишь направление межтерриториального сотрудничества.

Классификация форм межрегионального экономического сотрудничества предложена Рукиной И.М. [271]. Однако, данная классификация нуждается во включении в нее дополнительных форм межрегиональных связей, отражающих значение такого фактора, как инновационная активность предпринимательской деятельности.

Исходя из современного научного представления о региональном предпринимательстве целесообразно учитывать, что оно базируется на основе постулатов и выводов регионализма как совокупности процессов общественного существования. Поскольку теория регионального управления является способом решения региональных проблем на основе отражения структуры политических, социально-экономических процессов в регионе, то она становится актуальной для исследования, так как не достаточно изучены проблемы размещения производительных сил и соотношений интересов акторов регионального предпринимательства.

В научных трудах также получила развитие проблема взаимодействия регионов и крупных отраслевых корпораций. Так, Королева Н.А. исследовала вопросы взаимодействия региональной экономической системы с мегакорпоративной системой [161], Хилько Н.А. – региональных экономических систем с вертикально интегрированными корпорациями и сетевыми организациями [324], Курочкина А.А. – особенности формирования вертикально интегрированных объединений в российской экономике [171], Алешин А.В. – схемы взаимодействия различных предпринимательских структур в регионе [8], Хлебников К.В. – механизмы взаимодействия власти и предпринимательства в реализации региональных стратегий [325], Габдуллина Э.И. – развитие форм взаимодействия власти и предпринимательских структур в условиях модернизации экономики территорий [51], Горбунов А.А. – взаимодействие властных и предпринимательских структур [65], Гришаков А.В. – процессы взаимодействия государственных органов власти и предпринимательских структур в регионе в условиях интернационализации [90], Василенко Н.В. – институциональные особенности государственной политики, в том числе организационные структуры как инструменты управления [41], Чуднова В.В. – региональную политику экономического развития и интеграции микро-

структур предпринимательства [327], Захаров С.О. – стратегическое управление интеграционным взаимодействием в корпоративных структурах региона [116], Киселев А.Г. – повышение эффективности экономического потенциала сектора государственных корпораций в развитии территорий и регионов [132], Ракша А.Д. – вопросы разработки иерархической модели региональной корпорации поддержки и развития МиСП [255], Гагарина Г.Ю. – развитие методологии управления пространственной интеграцией экономики регионов России [53], Нинева Е.Н. – совершенствование системы управления и взаимодействия пространственных экономических образований региона [221], Никитенкова М.В. – управление процессами развития региональных интегрированных структур [220], Выдрин С.Н. – формирование и развитие корпоративных структур регионов на основе применения принципов проектного менеджмента [50], Бургонов О.В. – развитие отраслевых предпринимательских комплексов в условиях кризисов [38], Миронов В.С. – совершенствование методики оценки социально-экономической эффективности региональных целевых программ [210], Кузьмин А.И. – управление процессами региональной интеграции в экономическом пространстве российского государства [168], Бездудная А.Г. – влияние региональных и отраслевых факторов на инновационность предприятий [24], Коровин И.С. – развитие контрактных отношений регионального предпринимательства [160], Архипова В.Ю. – развитие механизма координации в системе регионального стратегического планирования [13], Козлов Д.А. – методы развития комплекса предприятий региона [152], Мирзоев Р.С. – межрегиональные взаимодействия в условиях пространственных трансформаций экономики России [208].

В исследованиях таких известных ученых как Уваров С.А. [310], Попков В.П. [47], Голубецкая Н.П. [62], Костин К.Б. [248] рассматриваются конкретные аспекты управления экономическими системами, приводящие к успеху предпринимательской деятельности.

Комплексное исследование теоретических и практических аспектов кластерного развития в малом промышленном предпринимательстве на базе аутсорсинга проведено Войтоловским Н.В. [48].

Однако в анализируемых исследованиях не рассматривались проблемы, связанные с развитием теоретико-методологических основ консолидации экономических интересов ОКисХРП в условиях новых политических и экономических вызовов ряда стран Европейского Союза и США, которые побудили национальную экономику к решению сложной проблемы импортозамещения.

Цель и задачи исследования. Цель диссертационного исследования заключается в разработке научно-методологического аппарата совершенствования региональной системы развития предпринимательства на основе консолидации экономических интересов её участников.

Для достижения цели исследования были установлены и решены следующие **основные задачи:**

- осуществить анализ теоретических основ и результатов научных исследований в области консолидации экономических интересов отраслевых корпораций и субъектов хозяйствования регионального предпринимательства;

- осуществить анализ состояния национальной системы развития предпринимательства и ее регионального направления;

- выполнить анализ отечественного и зарубежного опыта поддержки малого и среднего предпринимательства;

- осуществить анализ деятельности государственных структур управления процессами консолидации экономических интересов отраслевых корпораций и субъектов хозяйствования регионального предпринимательства;

- выявить проблемы организации управления процессами консолидации экономических интересов отраслевых корпораций и региональных предпринимательских структур;

- предложить подходы и основные меры поддержки процессов консолидации экономических интересов отраслевых корпораций и региональных предпринимательских структур;

- разработать механизм развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов;

- определить результат от использования механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов;

- разработать механизм реализации мер поддержки участников регионального предпринимательства.

Объект исследования – процессы функционирования региональной системы развития предпринимательства.

Предмет исследования – формы и методы консолидации экономических интересов отраслевых корпораций и субъектов хозяйствования регионального предпринимательства.

Теоретической основой диссертационного исследования являются работы российских и зарубежных исследователей в области экономики предпринимательства, организации и управления предприятиями, теории управления, менеджмента, действующие законодательные и нормативные акты РФ, регламентирующие процессы взаимодействия государственных органов власти и предпринимательских структур, повышение эффективности МиСП, способствующие консолидации экономических интересов ОКиСХРП.

Методологическая основа диссертационного исследования. В процессе исследования использовались методы системного и диагностического анализа; индуктивный метод; синергетика.

Информационной базой исследования послужили законодательные документы, нормативно-правовые акты, публикации ведущих научных и практических экономических изданий, данные статистических сборников, материалы официальных сайтов министерств экономического блока, другие сайты, связанные с темой исследования, собственная эмпирическая база.

Обоснованность и достоверность результатов исследования подтверждается использованием исходных данных, соответствующих современной экономической ситуации в региональном предпринимательстве; определением стратегического эффекта от внедрения и совершенствования стратегии управления консолидацией интересов основных акторов регионального предпринимательства. Ме-

тодические разработки в данной области могут повысить обоснованность принятия управленческих решений в сфере консолидации интересов ОКисХРП, связанных с определением ключевых направлений деятельности, формированием портфеля проектов взаимодействия ОКисХРП.

Распределение по периодам интенсивности инновационной деятельности и ее адаптации к условиям функционирования способствует совершенствованию механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов. Достоверность, предложенного в диссертации механизма, определяется по методу, представленному в параграфе 4.5, на примере нефтяной компании. Полученные результаты расчётов свидетельствуют о работоспособности данного механизма.

Соответствие диссертации Паспорту научной специальности. Диссертация соответствует Паспорту научной специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства), п. 8.14. – Организация системы взаимодействия крупного и малого предпринимательства. Формирование и развитие предпринимательских сетей с учетом их экономической целесообразности; п. 8.17 – Состояние и перспективы развития межстрановой, национальной и региональных систем предпринимательства; п. 8.20 – Организация взаимодействия властных и предпринимательских структур.

Научная новизна исследования заключается в развитии предпринимательства на основе совершенствования механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов отраслевых корпораций и субъектов хозяйствования регионального предпринимательства в условиях санкционных ограничений и импортозамещения.

Наиболее существенные результаты исследования, обладающие научной новизной и полученные лично соискателем:

- выявлено, что национальная система развития предпринимательства испытывает трудности, связанные с компенсацией дефицита товаров и услуг на отечественных рынках, вызванных экономическими санкциями и нуждается в совершенствовании механизма ее функционирования;

- на основе анализа теоретических основ и результатов научных исследований в области развития предпринимательства, а также отечественного и зарубежного опыта поддержки малого и среднего предпринимательства установлено отсутствие отечественных исследований и практического опыта по формированию условий и мер поддержки участников регионального предпринимательства в условиях санкционных ограничений и импортозамещения;

- предложен подход к совершенствованию региональной системы развития предпринимательства, представляющий собой инструменты реализации и инфраструктуру поддержки развития процессов предпринимательства, а также систематизацию многообразия видов взаимосвязей между управленческими решениями и их координацию;

- обоснованы и предложены формы и методы управления предпринимательством, позволяющие повысить эффективность мероприятий управления процессами консолидации экономических интересов отраслевых корпораций и субъектов хозяйствования регионального предпринимательства, способствующие его активизации;

- разработан механизм развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов, включающий в себя комплекс экономических инструментов по повышению эффективности предпринимательской деятельности и проявляющийся в виде стратегического, организационно-управленческого и других эффектов;

- предложен механизм реализации мер поддержки участников регионального предпринимательства за счёт: регулирования управленческой деятельности процессами консолидации экономических интересов; развития механизма управления государственными заказами, как фактора консолидации экономических интересов ОКисХРП; усиления роли государства в регулировании процессов реформирования и реструктуризации ОКисХРП; реализации отраслевыми корпорациями мер поддержки малого и среднего предпринимательства в регионе; совершенствования форм и методов участия государственных и общественных структур в развитии процессов консолидации экономических интересов;

- осуществлена оценка эффекта в виде прироста стоимости бизнеса на примере конкретной компании от использования механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов, который вырос с 140,7 млн. руб. до 234,0 млн. руб. и предложен механизм распределения ресурсов на основе рассмотрения двухуровневой системы, имеющей орган распределения и объекты, между которыми распределяется ресурс одного типа.

Теоретическая значимость работы заключается в разработке научно-методологического аппарата совершенствования национальной системы развития предпринимательства на основе консолидации экономических интересов отраслевых корпораций и субъектов хозяйствования регионального предпринимательства.

Практическая значимость диссертации. Разработанные в диссертации теоретико-методологические и научно-практические материалы могут использоваться в деятельности: предприятий (фирм, компаний, корпораций) различной правовой формы, органов управления регионального и федерального уровней; высших учебных заведений при организации научных и учебных процессов, научно-исследовательских институтов и лабораторий.

Апробация результатов исследования. Итоги исследования были представлены и положительно оценены: в г. Волгограде на III Всероссийской научно-практической конференции 31 марта 2010 г.; в г. Санкт-Петербурге на межвузовских научно-практических конференциях 25 мая 2010 г. и 25 марта 2011 г. (СПбГГИ (ТУ) имени Г.В. Плеханова), 26 мая 2011 г. (Государственная полярная академия); в г. Абакане на международных научно-практических конференциях 30 ноября 2010 г. и 1-3 ноября 2012 г.; в г. Москве на II международной научно-практической конференции 29 декабря 2010 г. и на первом международном форуме 25-26 сентября 2012 г.; в г. Липецке на III-й международной научной конференции 4 ноября 2010 г.; в г. Курске на III международной научно-практической конференции 30 мая 2011 г.; в г. Уфе на III Всероссийской научно-практической конференции 20 апреля 2012 г.; в г. Перми на Всероссийской с международным

участием научно-практической конференции 25-26 октября 2012 г.; прошли практическую апробацию в АО «Россети Тюмень» в 2012-2020 гг., ООО «Транс-Порт СПб» в 2012-2019 гг., ООО «Газпромнефть-Корпоративные продажи» в 2012-2018 гг., ООО «Селена-Монтаж» в 2010-2018 гг.

Публикации. Основные результаты диссертации опубликованы в 46 научных работах авторским объемом 49,1 п.л.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, пяти глав, заключения, списка использованной литературы.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ КОНСОЛИДАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОТРАСЛЕВЫХ КОРПОРАЦИЙ И УЧАСТНИКОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1. Содержание функций управления процессами консолидации экономических интересов

Функция есть деятельность, и в ней проявляются цели, задачи, содержание и сущность управления. Функция управления является фундаментальным понятием теории управления, определяя часть управленческой деятельности по консолидации экономических интересов объектов взаимодействия. Функции управления при взаимодействии ОК и СХРП реализуются при функционировании структуры управления консолидацией их экономических интересов. В целях совершенствования управления процессами консолидации экономических интересов за счёт рационального использования опыта персонала, их профессиональных знаний, повышения квалификации, равномерного определения объёма работ между персоналом необходимо осуществить разделение труда. Основанное на разделении труда определение функций управления будет способствовать исключению случаев дублирования работ, повышению персональной ответственности специалистов и руководителей. Разделение полномочий и работ позволяет выделить самостоятельную часть труда, определить специализацию. Основой самостоятельности могут стать определённые этапы управления процессами консолидации, структурные элементы объекта управления или отдельные группы, взаимосвязанные с задачами управления.

Для исследования функций управления процессами консолидации и определения направлений, способов их совершенствования необходимо осуществить их классификацию.

Определим два подхода к исследованию функций управления процессами консолидации экономических интересов ОКиСХРП:

- *первый подход*: выделение признаков управления с учётом особенностей его процессов;

- *второй подход*: с учетом направленности управления и особенностей процесса производства.

Выделим признаки классификации для определения функций управления процессами консолидации экономических интересов ОКиСХРП:

- первый признак: этапы процесса управления;

- второй признак: виды управленческой деятельности.

Управление в узком смысле представляет собой процесс воздействия на объект с целью изменения его свойств, в широком – руководство персоналом, организация и эксплуатация средств, использующихся в интересах эффективного выполнения поставленных задач или достижения цели.

В то же время в каждой корпорации существует система управления результативностью (*performance*) её деятельности, основанная на выполнении определённых целевых управленческих функций [252].

Данное обстоятельство свидетельствует о необходимости отнесения ОКиСХРП к классификационным группам для определения функций управления процессами консолидации их экономических интересов. Каждая из групп должна содержать следующие функции управления:

- первая группа – функции, определяемые по этапам процесса управления: планирование, организация, координация, стимулирование, анализ, учёт, контроль;

- вторая группа – функции, определяемые по видам управленческой деятельности в области производство, персонала, маркетинга, финансов, инноваций;

- третья группа – функции, определяемые по управлению результативностью.

ОКиСХРП должны определять группу функций управления результативностью, а также целевые функции управления, проектирование которых не основывается на общесистемных правилах.

Значимость функции управления результативностью процессами консолидации экономических интересов ОКисХРП будут зависеть от их целей и функций управления, типа и масштаба производства, совершенства технологий, методов и организационной структуры управления, квалификации персонала, состояния внешних факторов.

В теории управления под элементами управленческого труда принято понимать такие функции, как планирование, организация, координация, мотивация, контроль, учёт, анализ и каждая из них состоящая из соответствующих операций.

Представим процесс управления как процесс ресурсоиспользования в деятельности ОКисХРП (рисунок 1.1).

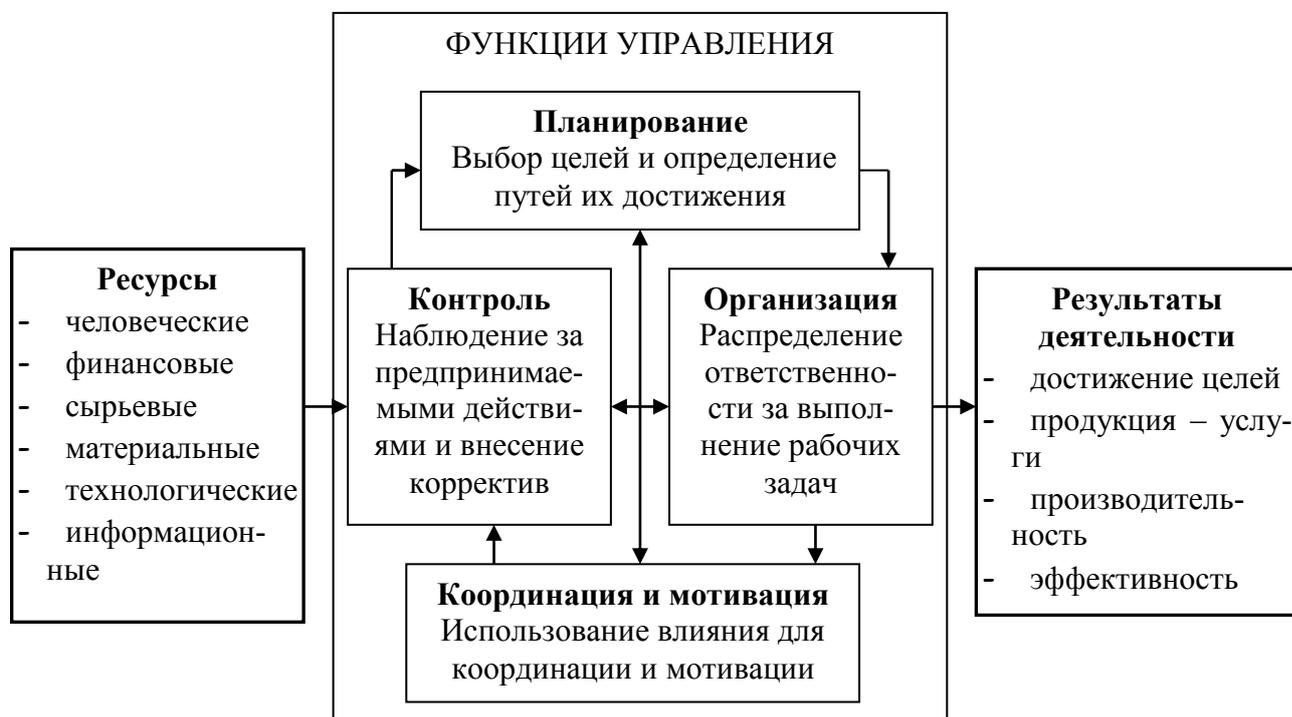


Рисунок 1.1 – Процесс управления как процесс использования ресурсов

Планирование – это функция, предопределяющая направление деятельности ОКисХРП и включающая в себя операции: по прогнозированию влияния внешних и внутренних факторов на получение плановых результатов; определению целей, выбор стратегии достижения цели; разработка программы по определению этапов выполнения работ для достижения целей и их содержание; формирование

бюджета для выполнения работ по достижению целей; разработка политики к процессу решения однотипных задач и процедур по отношению её установления. Оно состоит из оперативного, текущего, среднесрочного и долгосрочного планирований, конечной целью каждого из которых является определение состояния ОКисХРП.

Организация, как основная функция управления, обеспечивает формирование управляющей системы, её способность воздействовать на управляемую систему с помощью использования методов и средств управления в интересах достижения поставленной цели или решения стоящих задач. Следовательно, организация производства ОКисХРП заключается в рациональном размещении и взаимодействии ресурсов, установлении их состава, прямых и обратных каналов связи между объектом и субъектом управления для передачи информации.

Анализ организации, как функции, необходимо осуществлять по следующим направлениям: первое – организация управленческих процессов; второе – организация взаимодействия субъекта и объекта управления; третье – организация взаимосвязи между управляющими системами различных взаимодействующих объектов; четвёртое – организация управляемой системы.

Содержанием анализа организации является: по первому направлению – определение задач и процедур управления для ОКисХРП; определение структуры органов управления, их обязанности, прав и ответственности; технологии выполнения управленческих решений; типизация процессов приёма, обработки и передачи информации, определение технических средств для каналов связи; по второму направлению – анализ деятельности управляемых объектов, формы и способы стимулирования их деятельности; определение содержания прямой и обратной связей между ОКисХРП; по третьему направлению – разделение труда между уровнями управления; использование различных форм управления в пределах одного уровня и одной производственной системы; по четвёртому направлению – постоянное совершенствование системы управления процессами консолидации экономических интересов ОКисХРП, оптимизация её элементов.

Координация включает в себя собственно координацию для согласования процессов взаимодействия между элементами системы объекта управления и регулирование в интересах сближения её текущих показателей к заданным.

С усложнением системы управления процессами консолидации экономических интересов ОКиСХРП, ростом числа взаимосвязей между её элементами увеличивается роль координации [84].

Сущность регулирования заключается в устранении отклонений в системе с помощью внесения изменений в текущие параметры взаимодействия и корректировки плановых.

Мотивация. Содержанием данной функции является побуждение персонала к обеспечению эффективного функционирования системы управления процессами консолидации экономических интересов ОКиСХРП с использованием социально-экономических и психологических методов воздействия.

Контроль в системе управления процессами консолидации экономических интересов ОКиСХРП через линию обратной связи фиксирует и анализирует состояние системы и её элементов, сравнивает значения её параметров с заданными, оцениваются их отклонения.

Контроль тесно связан с разновидностью регулирования – оперативным управлением, занимающимся устранением отклонений, которые были выявлены контролем.

Учёт является средством контроля и отражает состояние процесса за прошлый временной период. Данные учёта являются основой для анализ производственного процесса. Предметом анализа является выявление причин отклонений параметров, оценка их последствий, выработка предложений по устранению выявленных недостатков. После завершения анализа вновь осуществляется планирование, организация, координация, мотивация, контроль, учёт, анализ. Таким образом начинается новый цикл управления процессами консолидации экономических интересов ОКиСХРП.

Содержание процесса управления относится ко всей иерархии системы управления, меняется при переходе от уровня к уровню и в зависимости от участника системы.

Переход от одного уровня управления к другому осуществляется за счёт изменений соотношения содержания основных функций управления (рисунок 1.2) [285].

	Основные функции управления				
Уровни управления	Планирование	Организация	Координация	Мотивация	Контроль
	Содержание				
Руководитель предприятия					
Начальник цеха					
Начальник участка					
Мастер					
Бригадир					

Рисунок 1.2 – Изменение соотношения содержания основных функций по уровням управления

Рассмотрим основные блоки конкретных функций управления.

Маркетинг в диссертации представляется как система управленческих инструментов, объединяющая функции по созданию, производству и сбыту готовой продукции (услуг) для получения прибыли и удовлетворения спроса потребителя.

Управленческий маркетинг в диссертации используется как способ осмысления в системе управления ОКисХРП.

Специфика управленческого маркетинга исходит от деятельности участников консолидации экономических интересов ОКисХРП, их ориентации на рынок, перехода от нужд производства к требованиям рынка.

Участники процесса консолидации экономических интересов должны быть открытой системой и внутренние процессы в которых зависимы от конъюнктуры

рынка, что существенно влияет на принятие управленческих решений. В этом случае, как правило, имидж участника консолидации экономических интересов формируется в зависимости от степени удовлетворения рыночного спроса.

Маркетинг формируется для адаптации участников управления процессами консолидации экономических интересов ОКиСХРП к конъюнктуре рынка.

Суть *управления производством* в ОКиСХРП можно раскрыть на примере японской корпорации «Тойота», её системы управления производством [282]. Цель данной системы заключается в снижении издержек, увеличения оборота капитала, повышение эффективности деятельности корпорации. Эффективность системы управления корпорации «Тойота» подтвердилась и в периоды замедления её экономического роста. Корпорации удалось получить прибыль за счёт ликвидации излишних запасов материальных средств, что ей позволило снизить цену на свою продукцию.

Содержанием такой организации производства является научное управление производством и поточное конвейерное производство, что позволяет корпорации избавляться от неэффективных элементов и как результат снизить производственные издержки, производить продукцию в нужное время и в необходимом количестве.

Конкретные функции *управления инновациями* для ОКиСХРП имеет специфику и находятся во внимании их руководителей. Использование инноваций, управление ими способствует участникам консолидации экономических интересов расширению их влияния на товарных рынках и, в целом, экономическому развитию.

Управление финансами в общем характеризуется отношением акционерного капитала к общей сумме активов участника интеграции. Следует учитывать целесообразность использования привлечённого капитала при росте потребности в капиталовложениях, поскольку, во-первых, стоимость привлеченного капитала ниже стоимости акционерного, во-вторых, собственный капитал ОКиСХРП не всегда бывает достаточным. Выгодным использованием привлечённого капитала является государственное субсидирование, так как по налоговому законодательству

корпорации имеет право включать суммы погашения процентов в расходную часть баланса.

Содержанием *управления персоналом* в ОКиСХРП является достижение эффективной работы персонала на основе использования современных методов управления им, в части установления эффективной системы оплаты труда, анализа организации трудового процесса, аттестации работников и рабочих мест.

Рассмотрим более подробно функции управления результативностью [289].

Действенность. Реализация данной функции предполагает завершение ОКиСХРП определённого объёма работ, достижение поставленных целей. Оценку действенности целесообразно осуществить по следующим критериям:

- своевременность, свидетельствующая, что ОКиСХРП способны выпускать продукцию, оказывать услуги в установленные сроки;
- качество, свидетельствующее способность ОКиСХРП выпускать продукцию и оказывать услуги, удовлетворяющие установленным требованиям;
- количество, свидетельствующее об объёмах производства продукции и оказания услуг ОКиСХРП.

Управление действенностью взаимосвязано с внутрифирменным планированием, определяющего возможности ОКиСХРП, сроки достижения и степень удовлетворения определённым стандартам качества. Такое содержание данной функции характерно для персонала, подразделения и предприятия в целом.

Для измерения действенности необходимо сравнивать то, что намеревался осуществить участник консолидации экономических интересов с настоящими достижениями, не учитывая примененные ресурсы, не являвшиеся объектом цели. Действенность можно рассчитать с помощью индекса действенности, выражающий степень достижения цели в рассматриваемом периоде в сравнении с другим.

Экономичность выражает степень использования ресурсов участниками консолидации экономических интересов. Её целесообразно выражать как отношение количества планируемых ресурсов к потреблению к количеству фактически использованных ресурсов.

Для определения количества ресурсов, планируемых к потреблению, можно использовать нормативный метод, экспертные оценки, сметный подход. Фактически потребленные ресурсы устанавливаются на основе первичных отчетных документов. Отклонение полученного результата от единицы в большую сторону свидетельствует об экономичности, а в меньшую – об неэкономичности деятельности ОКиСХРП в отношении затрат.

Динамику экономичности в отдельные периоды можно определить с помощью взаимного сравнения индексов.

Прибыльность представляет собой отношение между валовым доходом и суммарными издержками. Конкретными показателями прибыльности могут служить отношения чистого дохода: и собственного капитала; и совокупных активов; и общего объема реализации товаров или услуг.

Прибыль является важным параметром для определения эффективности управления производственной деятельностью ОКиСХРП, а также эффективности реализации инвестиционного проекта. Она должна учитывать за отчетный период как прибыль от производственной деятельности, так и прибыль от владения определенными видами активов, а также активов, стоимость которых может меняться в течении отчетного периода.

Прибыль должна выполнять определённые задачи управления по консолидации экономических интересов ОКиСХРП, поскольку она:

- выступает мерилем успеха их деятельности;
- является основой для принятия решения по инвестированию;
- является источником самофинансирования их развития;
- поступает в качестве вознаграждения.

Три первых положения тесно взаимосвязаны между собой, поскольку второе и третье могут реализовываться лишь при условии выполнения первой. Последнее положение не связано с прибылью как целевой функцией управления процессами консолидации ОКиСХРП.

Качество трудовой жизни отражает реакцию на условия труда, отдыха персонала ОКиСХРП, которые происходят в связи с изменениями в их производ-

ственной деятельности. Реакция персонала на изменения производственной деятельности является важным фактором её результативности.

Следует отметить, что содержание качество трудовой жизни, его развитие раскрывают такие направления науки, как наука управления, организация производства, научная организация труда, инженерная психология.

Инженерная психология занимает особое место в формировании качества трудовой жизни, поскольку она при изучении системы «человек – техника» исследует психологические основы подбора кадров для эксплуатации определённой техники, для управления сложными технологическими процессами, при проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и организации эксплуатации сложных образцов техники и оборудования.

Производительность труда в ОКисХРП является важным показателем их результативности, так как затраты труда на выпуск продукции определяют их экономическое развитие.

Качество продукции ОКисХРП представляет собой совокупность свойств выпускаемой продукции и способность удовлетворять потребительский спрос на рынке.

Содержанием результативности управления качеством продукции является широкий спектр социально-экономических и морально-нравственных отношений и явлений по поводу признания желаний потребителя и заслуг персонала в решении задач по улучшению качества выпускаемой ОКисХРП продукции.

Нововведения для ОКисХРП представляют собой процесс производства новой или усовершенствование старой продукции, услуг и технологий, способных стать конкурентоспособными на рынках продукции и услуг.

1.2. Экономические принципы поведения государства, отраслевых корпораций и участников регионального предпринимательства

Стратегическая цель развития РФ, согласно её Конституции, заключается в создании условий для достойной и безопасной жизни всех граждан страны, во всех её регионах.

Однако, в работе предлагается квалифицировать главные установки Конституции РФ, как безусловные принципы поведения, как всеобщие обязательные нравственные законы (согласно этике Канта):

- создание во всех регионах страны условий для достойной и безопасной жизни людей;
- обеспечение условий населению региона для получения доходов, обеспечивающие качество их жизни на уровне стандартов развитых стран.

Соблюдение экономических принципов поведения государства, корпораций и регионального предпринимательства связано с проявлением множества императивов развития. В настоящей диссертации рассматриваются условия для возникновения непрерывности социально-экономических принципов поведения, определяемых федеральными и административно-территориальными органами государственной власти РФ, а также ОК и СХРП.

Результаты многолетней практической работы отраслевых корпораций послужили основой для проведения научных исследований.

При осуществлении теоретических разработок в области корпоративного управления для российских условий хозяйствования необходимо учитывать особенности социально-экономического развития общества, его идеологию, уровень готовности граждан к восприятию норм корпоративной культуры. Кроме того, в этих рекомендациях просматривается сильный коллективистский дух из прошлого, что не может способствовать восприятию высокоэффективных методов и систем.

В процессе принятия управленческих решений в корпорации необходимо учитывать интересы различных категорий людей, находящихся в корпоративной среде, а именно персонала, потребителей, местного населения, общества в целом.

Отношения с *акционерами* имеют особый статус, поскольку от них зависит существование корпорации. Они являются вкладчиками финансовых средств, необходимых для возникновения, развития и роста корпорации.

Суть отношений *персонала корпорации* заключается в обеспечении справедливой оплаты труда, условий труда, возможностей развития потенциала, обеспечении соответствующего уровня жизни.

Участники регионального предпринимательства, которые являются *поставщиками* для отраслевой корпорации, ожидают справедливых торговых отношений и своевременных платежей. Их взаимоотношения являются важным элементом любой экономической системы, поскольку деятельность участников регионального предпринимательства зависит от состояния отношений с отраслевой корпорацией.

Отношения с потребителями основываются на удовлетворении их потребностей посредством выпуска качественных товаров и услуг по доступным ценам, хорошего обслуживания и соответствующей рекламы. Отраслевых корпораций, не стремящихся направлять усилия на удовлетворение спроса потребителей, может постичь неудача в долгосрочном и в краткосрочном периоде. Данное обстоятельство обусловлено в значительной степени формированием в точках продажи товаров и услуг отношения общества к корпорации.

Также отраслевые корпорации оказывают влияние на местное население, которое надеется на участие в решении проблем населения в области образования, здравоохранения, транспортной доступности, экологии. При наличии большого числа градообразующих предприятий данная проблема приобретает большую актуальность, в связи с тем что отраслевая корпорация является основным экономическим субъектом территории.

Отраслевая корпорация оказывает влияние на *общество в целом*, которое выступает объектом исследования различных групп населения и научных, государ-

ственных организаций, средств массовой информации. От отраслевых корпораций ожидаются участие в решении региональных, национальных и международных проблем. Однако, главной целью их функционирования и общественной обязанностью является развитие деятельности как основного производителя товаров и услуг, поддержания социальной стабильности посредством обеспечения занятости населения.

Экономические санкции в адрес России являются причиной необходимости организационно-структурных преобразований в стране. Одним из путей решения этой проблемы является консолидация экономических интересов ОКиСХРП. В их интересах необходимы открытость инвестиционной стратегии корпораций и реалистичность инвестиционной политики региона.

В настоящее время в Российской Федерации сохраняются региональные проблемы развития, а именно [84]:

- сохраняются ранжирование регионов по уровню их социально-экономического развития в связи с усилением концентрации капитала в экономически развитых регионах;

- в регионах сохраняется значительная доля государственного сектора экономики;

- в некоторых регионах продолжает оставаться моноотраслевой характер экономики;

- по показателям ВРП на душу населения (размер инвестиций в основной капитал, доходы населения, производительность труда) остается высокий уровень межрегиональных различий;

- остаются низкими темпы развития социально-экономической инфраструктуры регионов;

- во многих регионах сохраняются низкие темпы проведения экономических и социальных преобразований;

- не во всех регионах происходит быстрая и качественная адаптация их руководителей к существующим условиям управления.

В настоящее время основные показатели регионов-доноров превышают аналогичные показатели депрессивных в 30 и более раз. В этой связи государственная региональная политика должна вестись с учётом необходимой поддержки убыточных территорий страны, в которых на приоритетной основе формировать условия для консолидации экономических интересов ОКиСХРП. Такой подход особенно важен для приграничных регионов и регионов с ограниченными возможностями для развития, поскольку интеграционно-ориентированная государственная экономическая политика в большей степени содействует экономическому развитию, чем традиционная, ориентированная на поддержку региональных бюджетов.

Такая экономическая политика может стать основой развития товарных рынков, стимулирования роста экономики в регионе, решения задач импортозамещения, что положительно отразится на решении социальных проблем.

Природа экономических отношений и экономических интересов в регионе зависит от наличия собственности у субъектов хозяйствования. Также, в качестве обстоятельства выделения экономических интересов региона можно отметить политический аспект, обусловленный российским федерализмом, обеспечивающим единство экономического пространства с одновременной экономической обособленностью регионов.

При реализации государственной социально-экономической политики именно на региональном уровне возникают политические, социально-экономические проблемы, имеющие определенную специфику, игнорирование которой усиливает различия в уровне социально-экономического развития, жизни населения.

Многие современные исследователи считают причиной падения темпов экономического развития нашей страны в сдерживании на региональном и микроэкономическом уровнях. В этой связи становится очевидным, что разработку и реализацию государственной политики необходимо осуществлять с учетом экономических интересов субъектов хозяйствования в регионах.

Изучение сущности региональных экономических отношений целесообразно проводить с использованием системного подхода, для чего необходимо изучить

методологические подходы к изучению этой проблемы, а именно – обусловленность экономических интересов потребностями (материальная основа) и социально-экономическими отношениями (социальная основа), в основе которых находятся отношения собственности.

Собственность исторически служит основой формирования социальных и экономических отношений, связанных с передачей условий и результатов производства. Виды, формы, содержание экономических интересов формируются исходя из отношений собственности.

Рыночный тип хозяйствования определяется отношениями собственности, в основе которых находятся отношения личного присвоения. В свою очередь, отношения присвоения содержат экономические интересы хозяйствующих субъектов-владельцев собственности, а также являются их социальной основой. Таким образом, в связи с тем что экономические интересы всегда исследуются с точки зрения института собственности, служащего предпосылкой возникновения экономических отношений, они являются исторически сложившейся категорией, содержание которой зависит от изменений экономических отношений.

Экономические интересы ОКиСХРП основываются на социальной и материальной составляющих, которые выражаются в виде потребностей, опосредованных их экономическими отношениями. В научных исследованиях отсутствует единый подход к раскрытию взаимосвязи потребностей и экономических интересов ОКиСХРП. Так, одни экономисты обуславливают интересы содержанием целевой функции потребностей [71], а другие – потребностями населения в выпускаемой продукции [207].

В первом случае категории потребностей и интересов отражают уровень жизни населения, поскольку потребности служат основой производства, но одновременно выступают и продуктом. Экономические интересы являются стимулом развития производственного процесса. Функцией интересов является целеполагание, т.е. формирование направлений развития хозяйствующих субъектов, а потребности являются характеристикой состояния уровня жизни населения. Однако

у данного подхода не прослеживается причинно-следственная связь интересов и потребностей.

Вторая точка зрения ученых-экономистов основывается на установлении взаимосвязи производства и потребления, что является отождествлением потребностей и экономических интересов. Согласно данному подходу – экономические интересы являются субъективной категорией, что обусловлено наличием зависимости экономических интересов от степени осознанности имеющихся потребностей населения. Недостатком данного подхода является трудность выявления сути категории «экономический интерес».

Большинство исследователей рассматривают взаимосвязь потребностей и интересов как объективно необходимую для субъектов производства и потребления [208].

Экономические интересы являются опосредующим звеном между потребностями ОКиСХРП, их производственной и общественной практикой [210], социально и исторически обусловленной необходимостью удовлетворения последних. В то же время, потребности составляют материальную основу экономических интересов. Данные интересы возникают не просто в момент их осознания, а в процессе действий, по удовлетворению имеющихся потребностей.

Определение сути категории «экономический интерес» является субъективным процессом по причине того, что интересы вначале осознаются субъектом, а затем уже становятся стимулом к совершению действий.

Подобная точка зрения привела бы к пониманию истории развития человеческого общества, как некой совокупности случайных явлений, произошедших при воздействии субъективных факторов, что исключают наличие неких закономерностей его развития.

В то же время ряд авторов признают равноправие предполагаемых двух начал у интересов – единство субъективного и объективного.

Подобный подход объясняется смешением сущности экономического интереса и процесса реализации данного интереса, как следствие толкования рассмат-

риваемой проблемы с точки зрения психологической практики, что было характерно авторам теории мотивации (Маслоу А., Альдерфер К., Макклелланд Д.).

Последователи данного подхода среди отечественных авторов, желая придать ему материалистическое содержание, рассматривают экономический интерес через призму естественно-социальной природы человека. Возникает двойственность в отношении потребности человека: с одной стороны воздействие физиологических потребностей организма, а с другой – влияние внешней окружающей среды.

В этой связи интересы являются осознанными потребностями [129]. Таким образом, сущность экономического интереса, его природа проявляются через мотивацию осознанной, целесообразной деятельности человека [133].

Дуалистический подход к мотиву деятельности человека, человеческого общества проявляется в единстве двух сторон экономического интереса – объективных потребностей и средств их достижения.

Поскольку такая позиция не затрагивает экономические отношения, отношения к собственности, то экономические интересы теряют важную свою составляющую – экономическую категорию. Сторонники такой точки зрения, провозглашая приоритетным принцип достижения результатов, представляют мотивы и стимулы в качестве причины, а не в качестве следствия каких-либо интересов.

Подход к проблеме природы экономических интересов на основании признания её объективной является распространённым, так как они существуют самостоятельно, независимо от их осознания и представляется достоверным по следующим соображениям:

- экономический интерес выступает, как определяющий дальнейшее общественное развитие, фактор, где интересы побуждают людей к жизни;
- такой подход показывает зависимость экономических интересов и их производного характера от потребностей, которые носят объективный характер, и экономических отношений;
- объективность экономических интересов содержит в себе необходимость разделения их на разновидности в зависимости от сложившихся экономических

отношений и спроса потребителей, что приводит к поиску возможностей согласования интересов и разрешения противоречий между разновидностями и внутри них;

- экономический интерес выступает ведущим звеном в формирующемся механизме управления экономическими процессами.

Экономические интересы в процессе хозяйственной деятельности способствуют реализации экономических законов, так как они связаны функционально, поскольку базируются на экономических отношениях.

Проблема экономических интересов в отечественных разработках исследована ещё не достаточно, о чём свидетельствуют результаты экономических реформ, которые проводились в современной России с начала 90-х гг. XX в. Выработать цели развития, сформировать стратегию преобразования экономической системы возможно при условиях учёта объективных закономерностей, интересов людей, опираясь на достоверные отражения действительных условий [232].

Следует учитывать изменяемость экономических законов и природы экономических интересов, поскольку под влиянием спроса потребителей и изменившихся экономических отношений интересы с течением времени трансформируются.

Взаимосвязь между экономическими законами и интересами сложна и не достаточно изучена, что требует дальнейшего исследования [212].

В экономическом научном сообществе не сформирован общий подход к проблеме проявления и реализации экономических интересов. Так, есть исследования, в которых формы проявления и реализации экономических интересов отождествляются с хозяйственной практикой [211]. В этом случае формами проявления экономических интересов являются стимулирование хозяйственной деятельности и ее финансовые результаты.

Стимулирование является механизмом, побуждающим какого-либо субъекта реализовать поставленную им цель или приблизиться к ее реализации. Стимулирование по своей форме может быть моральным и материальным и осуществляется федеральными, региональными, муниципальными органами власти, а также хо-

зяйствующими субъектами. Реализация экономических интересов в является, самонастраивающимся процессом.

На основании выше изложенного сделаем вывод, что формой консолидации экономических интересов служит стимулирование, являющееся фактором воздействия субъектов интересов друг на друга. В нашем случае субъектами интересов являются отраслевые корпорации и иные участники регионального предпринимательства, использующие такие инструменты экономического воздействия, как управление, ценообразование, кредитование, налогообложение, заработная плата.

Функционирование экономических интересов в виде определённой системы обусловлено следующими обстоятельствами:

- государственными интересами, заложенными в государственной правовой системе, в необходимости выявления и согласования этих интересов;
- приоритетами общественного развития, стереотипы поведения;
- региональными;
- интересами ОКиСХРП при сложившейся системе разделения труда.

В современных экономических условиях России актуальным является необходимость выявления и сущностная характеристика системы экономических интересов, в целом, и её составляющих элементов, в частности [189, 210, 258].

Экономика страны основана на региональных специфических экономических интересах, конкурентных преимуществах региона, характеристиках его инвестиционной привлекательности, особенностях спроса потребителей. Удовлетворение потребностей региональных потребителей зависит от взаимодействия ОКиСХРП. Экономика каждого региона имеет особенности всех 4-х стадий воспроизводственного процесса, реализуемых ОКиСХРП.

Экономические интересы как рыночная категория являются проявлением экономических отношений, которые охватывают производство, распределение, обмен и потребление, т.е. охватывают все фазы воспроизводства продукции. Интересы следует рассматривать в единстве с производством, распределением, обменом и потреблением материальных благ и услуг. Регион и его интересы следует

рассматривать как единое целое: комплексное, системное явление с наличием различных форм и разновидностей других интересов.

Таким образом, на рост разновидностей и содержание экономических интересов ОКиСХРП оказывают влияние их различия по формам и уровням экономического обособления, сохраняя непрерывность процесса их изменения и взаимопроникновения [212].

Система экономических интересов региона содержит элементы на горизонтальном уровне (функции процесса воспроизводства) и на вертикальном уровне (интересы на муниципальном, федеральном уровнях и интересы отдельных хозяйствующих субъектов региона), которые формируют цепочку: федерация – регион – муниципальное образование – хозяйствующие субъекты.

Противоречия экономических интересов государства, а также ОКиСХРП обусловлены их многообразием и разнонаправленностью, возникающей вследствие большого числа хозяйствующих субъектов, которые функционируют для достижения своих целей. Например, региону необходимо обеспечивать развитие различных отраслей экономики, требующих ресурсов из одного источника.

В рыночных условиях эффективным методом разрешения выявленных противоречий является консолидация экономических интересов ОКиСХРП, разработка экономического инструментария на принципах их правового равенства. Данный принцип относится и к межрегиональным экономическим отношениям, и к внутрирегиональным субъектам.

В условиях формирования и развития экономических отношений между ОКиСХРП с точки зрения консолидации их экономических интересов возрастает актуальность изучения экономических и организационных факторов их консолидации, разрешения имеющихся противоречий.

Изучив особенности экономических отношений ОКиСХРП, установив их противоречия и наметив направления разрешения последних с учетом консолидации экономических интересов, приходим к следующим выводам:

- экономические интересы ОКиСХРП зависят от складывающихся в регионе экономических отношений, потребностей конечных потребителей;

- изменения в системе экономических отношений региона влияют на экономические интересы ОКиСХРП;

- экономические интересы ОКиСХРП и существующие экономические законы обнаруживают взаимосвязь и необходимость выявления взаимозависимостей между ними в целях проведения необходимых преобразований в приоритетных отраслях экономики на всех уровнях управления;

- выявив неоднородность понятия «интерес», под которым понимается система, включающая горизонтальные и вертикальные уровни управления, элементы которой подразделяются по функциям воспроизводственного процесса и наличию большого количества хозяйствующих субъектов. Данный подход отражает то многообразие и разнонаправленность интересов экономических субъектов, виды, формы которых имеют специфику конкретного региона;

- экономическую категорию «регион» целесообразно трактовать с точки зрения осуществления экономических отношений на определенной территории и за ее пределами, складывающихся в областях экономики, экологии, производства с функциональным разделением труда, что позволяет изучить специфические особенности экономических интересов в регионе;

- по причине наличия в регионе сложившейся воспроизводственной структуры, распределения и потребления продукции и поскольку экономические интересы охватывают все этапы товаропроводящей цепи, то эффективное обеспечение консолидации экономических интересов ОКиСХРП необходимо рассматривать в воспроизводственном аспекте;

- исполнение различных экономических интересов целесообразно осуществлять посредством создания системы экономических отношений на основе использования механизмов согласования экономических интересов ОКиСХРП на принципах федерального и местного самоуправления;

- целесообразным подходом развития региональных экономических отношений является консолидация экономических интересов ОКиСХРП, способствующих развитию приоритетных отраслей экономики при участии отраслевых корпораций в бюджетном планировании конкретного региона;

- развитие региональных приоритетных отраслей осуществляется на основе создания благоприятных условий деятельности регионального предпринимательства, например, посредством предоставления налоговых льгот.

В данном случае в большей мере представляют интерес крупные хозяйствующие субъекты, такие как отраслевые корпорации, поскольку их интересы и влияние на участников регионального предпринимательства являются существенными.

1.3. Факторы функционирования отраслевых корпораций в сфере экономики региона

Соблюдение безусловных требований экономического развития регионов страны характеризуется следующими факторами функционирования отраслевых корпораций в сфере экономики региона [301]:

1. *Развитие межбюджетных отношений.* Стратегической задачей развития России являются экономические преобразования на территории страны в целях преумножения совокупного экономического блага, формирование доходов национальной экономики, реальным вложением в неё, импортозамещения. На этом пути развитие межбюджетных отношений – это системная экономическая задача. Современная отечественная практика межбюджетных отношений сохраняет элементы прошлого, что негативно сказывается на эффективности этих отношений. Практически отсутствует разделение межбюджетных отношений на отдельные звенья с учётом реальной экономической ситуации в регионах страны в соответствии с такими объективными критериями, как отсталость, отдаленность, населенность, наличие природных ресурсов, чрезвычайные ситуации, депрессия.

Реформирование бюджетной системы страны должна включать в себя два важных компонента: централизацию и изменение соотношения между бюджетными звеньями. Изменения в отдельных звеньях бюджетной системы должны произойти в пользу бюджетов территориальных образований с передачей им соответствующей доли полномочий из бюджета федерального центра. Практическое

разделение бюджетных звеньев, их независимость от федерального бюджета, переход бюджетов всех уровней на трансфертные отношения между ними позволяют накапливать доходы, неподконтрольные вышестоящему звену бюджетной системы. Зарубежный опыт показывает, что доходы нижних бюджетных компонентов составляют около $\frac{3}{4}$ средств, а $\frac{1}{4}$ – федеральные средства. Средняя финансовая самостоятельность регионов России не превышает 15 %. При дефиците бюджета основное финансирование осуществляется на социальные нужды. Для закрепления социальной направленности региональных бюджетов следует региональному самоуправлению больше прав по использованию запасов природных ресурсов.

2. Оптимизация структуры экспорта в интересах уменьшения его доли в валовом национальном продукте (ВНП) страны. Любое государство стремится осуществлять экспортные поставки. Однако доля экспорта в ВНП не должна превышать 10 %, в противном случае может начаться диктат импортёров. В современной России доля экспорта по состоянию на 01.01.2019 г. составила 30 % или 452,1 млрд. руб. (в СССР данный показатель был не более 7 % от ВНП).

Основная причина такого положения заключается в сокращении внутреннего потребления. Для уменьшения доли экспорта в ВНП необходимо увеличить долю добавочной стоимости в цене товара, идущего на экспорт. Такую практическую задачу можно решить лишь создав новые производственные мощности, усовершенствовав существующие.

3. Нормализация социально-экономического пространства РФ. В последнем десятилетии прошлого века в социально-экономическом пространстве страны произошло усиление дифференциации уровней социально-экономического развития регионов, появилось большое количество проблемных регионов. На тот период 80 % регионов не были в состоянии нормализовать социально-экономическую ситуацию только за счёт собственных возможностей, произошла дезинтеграция экономического пространства РФ [249].

4. Обеспечение безопасности в процессе реализации цели формирования открытости экономики региона.

5. *Развитие территории Дальнего Востока РФ как ресурсобеспечивающего региона.* Размер ресурсного потенциала Дальнего Востока после распада СССР увеличился более, чем на 10 %. Структура изученных природных запасов сложилась следующим образом:

- на Урале, а также в европейской части России сосредоточена $\frac{1}{4}$ всех природных запасов ресурсов;
- в Сибири – примерно 40 %;
- на Дальнем Востоке – около 35 % [315].

6. *Консолидация экономических интересов Дальнего Востока РФ и стран Северо-Восточной Азии.* Уникальность географического расположения территории Дальнего Востока определяется прохождением кратчайших транспортных путей из Европы и Северной Америки в страны Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР). Территория Дальнего Востока имеет прямой выход к Тихому и Северному Ледовитому океану. Дальневосточный регион является полноправным представителем в Северо-Восточной Азии, как и Северо-Восточный Китай, Республика Корея, КНДР, Монголия, Япония.

Развитие экономики территории Дальнего Востока увязано с эффективным природопользованием, которому способствуют программы освоения природных запасов и рационального природопользования, бюджетное финансирование экологической безопасности на федеральном и региональных уровнях, экономическое обоснование и взимание ренты от природопользования [18, 55, 92, 180, 204].

7. *Уточнения, согласования положений федеральных программ.*

8. *Рациональное распределение ренты от природопользования.*

Центральным вопросом концепции природопользования является экономическое обоснование пропорции распределения финансов между федеральным, региональными и местными бюджетами, полученных от использования природных ресурсов [301].

9. *Формирование в странах Северо-Восточной Азии логистических центров.*

10. *Повышение результативности проводимых научных исследований, уточнение их направленности*

Таким образом, экономическая политика Правительства РФ в области развития предпринимательства должна быть научно обоснована и способствовала разработке эффективного механизма по достижению её целей и решению стоящих задач, поскольку она может определить значимость ОКиСХРП для социально-экономического развития региона.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМ КОНСОЛИДАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОТРАСЛЕВЫХ КОРПОРАЦИЙ И ИНЫХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

2.1. Анализ состояния национальной системы развития предпринимательства

В интересах осуществления объективного анализа состояния и развития национальной системы предпринимательства в России целесообразно дать оценку современному положению национальной экономики.

Посткризисные 2011-2018 гг. не являются периодом прорыва в экономике. Так, в 2013 г. темпы роста национальной экономики существенно замедлились. В 2018 г. прирост ВВП составил 1,06 (по сравнению с 2017 г.). Причинами этого стали сырьевая структура экономики и замедленное повышение деловой активности [253] (таблица 2.1).

Таблица 2.1

Темп прироста ВВП

Год	2010	2011	2012	2013	2018
Темп прироста ВВП	4,03	4,3	3,4	1,3	1,06

В России по оценкам «Doing business» (2013 г.) деловая среда получила наивысший рейтинг по сравнению с остальными странами БРИКС, однако макроэкономические показатели не являлись наилучшими.

Министерство экономического развития РФ проанализировало добычу полезных ископаемых в 2013 г. и установило ее рост на 1,2 %. Производство, а также распространение потребителям воды, газа и электроэнергии сократилось почти на 2 %, снизились темпы прироста промышленного производства, особенно в обрабатывающей промышленности (близко к нулю) (таблица 2.2) [250].

Положительная динамика промышленного производства наблюдалась в таких секторах, как химическое производство, производство нефтепродуктов, рези-

новых и пластмассовых изделий, текстильное и швейное производство, производство пищевых продуктов, обработка древесины, производство изделий из дерева и других.

Таблица 2.2

Индексы роста промышленного производства и в обрабатывающей промышленности (%)

	2010	2011	2012	2013	2018 ¹
Индекс промышленного производства	8,2	4,7	2,6	0,3	2,9
Индекс роста в обрабатывающей промышленности	11,8	6,5	4,1	0,1	2,6

Отрицательная динамика наблюдалась при металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий, машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, целлюлозно-бумажном производстве, издательской и полиграфической деятельности, производстве кожи, изделий из кожи.

Уровень фискальной нагрузки на предпринимательство негативно отражается на его развитии. Несмотря на стагнацию национальной экономики, продолжается рост поступления от сбора налогов (таблица 2.3).

В 2013 г. сократилось поступление налогов на добавленную стоимость (НДС) и прибыль (НП), но одновременно выросли поступления от акцизов, имущественного налога, а также налогов на доходы физических лиц (НДФЛ) и на добычу полезных ископаемых (НДПИ) (таблица 2.4).

Показатель инвестиционной активности компаний оказался в отрицательной зоне, несмотря на то, что в период 2010-2012 гг. темпы инвестирования в основной капитал не опускались ниже 6 % (таблица 2.5).

В 2011-2013 гг. существовали высокие темпы оттока капитала (в 2011 г. – около 85 млрд. долл. США, в 2012 г. – 56,8 млрд., в 2013 г. – более 60 млрд.), что

¹ О промышленном производстве в 2018 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/bgd/free/B0403/IssWWW.exe/Stg/d04/7.htm> (дата обращения 02.05.2019).

характеризует уровень экономической неопределенности у отечественных компаний в то время.

Таблица 2.3

Налоговый приток бюджетов²

Бюджет	январь-ноябрь, трл. руб.			
	2012	2013	2017	2018
Консолидированный бюджет РФ	9,9	10,2	27,3	33,1
Федеральный бюджет	4,7	4,8	13,4	17,5
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	5,3	5,4	10,8	12,4

Таблица 2.4

Налоговый приток консолидированного бюджета РФ³

Налоги	январь-ноябрь		в течение года	
	трл. руб.			
	2012	2013	2017	2018
НДПИ	2,3	2,4	4,2	6,2
НДФЛ	1,9	2,1	3,3	3,7
Налог на прибыль	2,2	1,9	3,3	4,1
НДС	1,7	1,7	3,1	3,6
Имущественные налоги	0,8	0,9	1,3	1,4
Акцизы	0,7	0,9	1,5	1,5

В I-III кварталах 2013 г. инвестиции Российской Федерации в зарубежные страны были больше объема инвестиций в нашу страну, что свидетельствует об относительном неблагополучии национальной экономики (рисунок 2.1).

Важный для предпринимательского сообщества показатель – уровень инфляции несколько последних лет демонстрирует устойчивую тенденцию снижения.

² Исполнение бюджета (по данным федерального казначейства). [Электронный ресурс].

Режим доступа:

https://docviewer.yandex.ru/view/372702524/?*=qOq6URS4uooBRhq8H4362D%2FAIWB7InVybcI6InlhLWJyb3dzZXI6Ly80RFQxdVhFUFJySIJYbFVGB2V3cnVOTTNwWEtiSG5LV0ZWdWlpRDZFLXpLOGhYVGZUajhjME9iWVdUQ0NwalFnZG9BQVh5NkVPbzh6MjZJRIBLM253WGw1ZE5BM09Fb0pCTV9kZkVqR1U2d2EwRWFfYndQQjg4WEJVWWtSV2V6TEVBR2Rvb2VoblFLbWJLZXdfQkRfYXc9PT9zaWduPWxwUGJyWWIcEsxVIRKUnQ3eFUyaW9DbnhmSm9RYzhtUWphMGFrcWFtRXc9IiwidGI0bGUiOiIyLTYtMS0xLmRvYyIsInVpZCI6IjM3MjcwMjUyNCIsInl1IjoiODEwMDMwODExMTU1MTQyMDk0MSIsIm5vaWZyYW11IjpmYWxzZSwidHMiojE1NTY4ODc0MTI2OTR9 (дата обращения 03.05.2019).

³ То же.

Однако, сравнивая уровень инфляции с другими странами БРИКС, можно констатировать, что он является выше (кроме Индии) (таблица 2.6).

Таблица 2.5

Темпы инвестирования в основной капитал (2010-2014 гг. и 2018⁴ г.)

	2010	2011	2012	2013	2014	2018
Значения темпов инвестирования в основной капитал, в % к предыдущему периоду	6,0	6,2	- 4	6	- 3,5	4,3

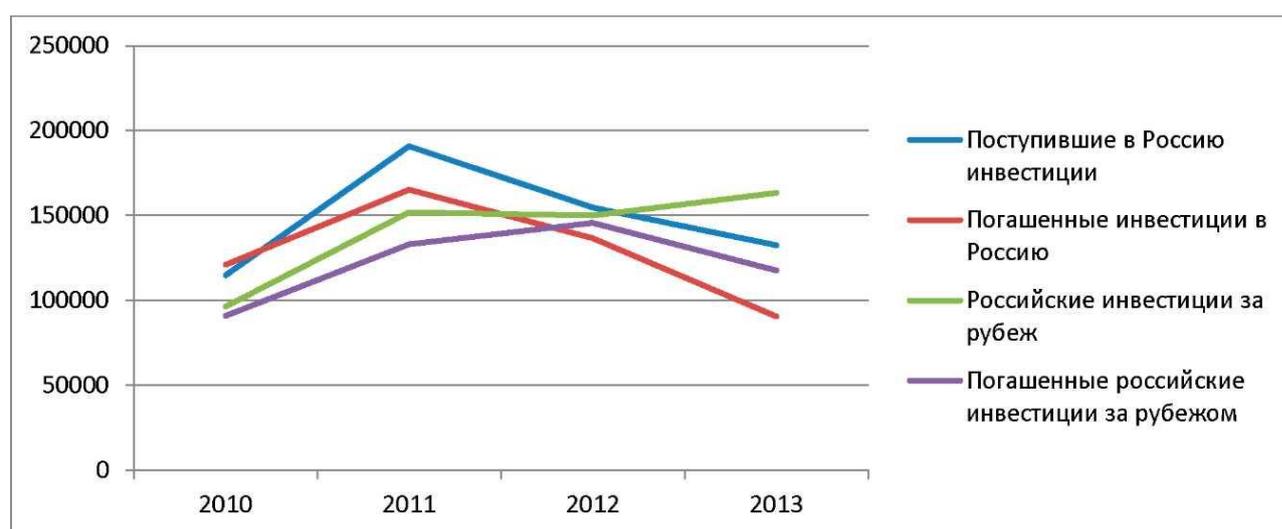


Рисунок 2.1 – Иностранные инвестиции (млн. долл. США)

Таблица 2.6

Уровень инфляции в России

Год	2010	2011	2012	2013	2017	2018
	январь-декабрь				декабрь	
Инфляция	8,8	6,1	6,6	6,5	2,5 ⁵	4,2 ⁶
Индекс цен производителей	16,66	12	5,1	2,6	7,6 ⁷	11,9 ⁸

⁴ Росстат сообщил о двукратном замедлении инвестиций в конце 2018 года//РБК.-2019.-04.03. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/04/03/2019/5c7d27379a7947821dba8633> (дата обращения 04.05.2019).

⁵ Инфляция в России в 2018 году составила 4,2 % после 2,5 % в 2017 году//Рамблер финансы.-2018.-30.12. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://finance.rambler.ru/markets/41509545-inflyatsiya-v-rossii-v-2018-godu-sostavila-4-2-posle-2-5-v-2017-godu/> (дата обращения 04.05.2019).

⁶ То же.

В 2013 г. сальдо внешнеторгового оборота (177,3 млрд. долл.) сократилось на 7,8 % по сравнению с 2012 г., импорт товаров составил 102,6 %, а экспорт товаров – 98,8 %.

Удельный вес топливно-энергетических ресурсов в экспорте остается высоким и характеризуется следующими значениями (таблица. 2.7).

Таблица 2.7

Удельный вес топливно-энергетических ресурсов в экспорте [266]

	2010	2011	2012	2013	2018 ⁹
Удельный вес топливно-энергетических ресурсов в экспорте	66,3	69,5	69,8	70,6	64,2

Из-за низких темпов роста национальной экономики, утечки капитала, введенных экономических санкций против России в 2014 г. наблюдались резкие колебания курса евро (37 руб. в мае 2010 г., 77 руб. в феврале 2019 г.) и доллара (27 руб. в мае 2011 г., 66 руб. в феврале 2019 г.).

Прирост общего размера кредитования производственных организаций в 2013 г. составил около 15,0 %, а объем кредитных средств, выданных нефинансовым организациям, увеличился на 12,7 % и составил 22 499,2 млрд. руб. [337].

Таким образом, состояние национальной экономики сложное: объемы производства существенно не увеличиваются, капитальные бизнес-вложения снижаются, но налоговый приход в бюджет повышается, наблюдается невыгодное реальному сектору экономики падение курса рубля.

Анализ макроэкономических данных, международных рейтингов и состояния российских компаний свидетельствует о том, что перечень существующих проблем и сильных сторон российского предпринимательского климата в целом сов-

⁷ Об индексе цен производителей промышленных товаров в декабре 2018 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/11.htm (дата обращения 04.05.2019).

⁸ То же.

⁹ Экспорт-импорт важнейших товаров за январь-июль 2018 г.//Федеральная таможенная служба.-2018.-07.09. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26839:----2018-&catid=53:2011-01-24-16-29-43 (дата обращения 04.05.2019).

падают, хотя одни элементы работают устойчиво, а другие значительно тормозят предпринимательскую активность компаний. У компаний остаются проблемы недостаточной защищенности прав собственности, отношения государства к предпринимательству лишь как к источнику доходов, нехватки квалифицированных специалистов. В среднесрочной перспективе 74 % компаний видят в качестве основной проблемы усиление конкуренции, для 40 % компаний сохраняется проблема ограниченности доступа к финансовым ресурсам, 37 % компаний считают в качестве проблемы в будущем ужесточение законодательства в области охраны природы, улучшения экологии, 25 % – недостаточное развитие объектов инфраструктуры, 20% – сложности с выходом к доступным энергетическим ресурсам [265].

Характеристика стратегического планирования развития компаний как способа диагностирования возможных проблем и пути их разрешения представлена на рисунках 2.2 и 2.3.

В интересах снятия барьеров в развитии экономической деятельности ОКисХРП, снижения или устранения рисков и сдерживаний в среднесрочной и долгосрочной перспективе, в условиях действия экономических санкций необходимо разработать концепцию совершенствования предпринимательского климата, построенную на принципах импортозамещения и консолидации экономических интересов ОКисХРП.

В России к МиСП относятся следующие типы предприятий [127]: микро-предприятия, малые и средние предприятия.

Также, для акторов регионального предпринимательства действуют условия:

- суммарная доля уставного участия не более 25 % (кроме активов инвестиционных фондов в форме акционерных обществ и закрытых паевых инвестиционных фондов);

- уставное участие малых и средних субъектов предпринимательства не менее 75 %.



Рисунок 2.2 – Ожидаемые компаниями экономические проблемы в среднесрочной перспективе (%)



Рисунок 2.3 – Элементы в области стратегического планирования в российских компаниях (%)

В целом, в 2018 г. при общей положительной динамике количества субъектов МиСП их структура ухудшилась. Так, увеличилось лишь количество микропредприятий на 111,9 тыс. ед., из которых около 87 тыс. ед. являются вновь созданными. Количество субъектов малого предпринимательства снизилось за год 2355 тыс. ед. и составило 264593 ед., а количество средних компаний уменьшилось на 346 ед. и составило 20078 ед.

По состоянию на 10 апреля 2018 г. число занятых в секторе МиСП находился в диапазоне от 3,6 % (СКФО) до 14,1 % (СЗФО) (рисунок 2.4). Разница между лидером и аутсайдером равнялась 10,5 %, то есть отставание составляло практически в 4 раза.

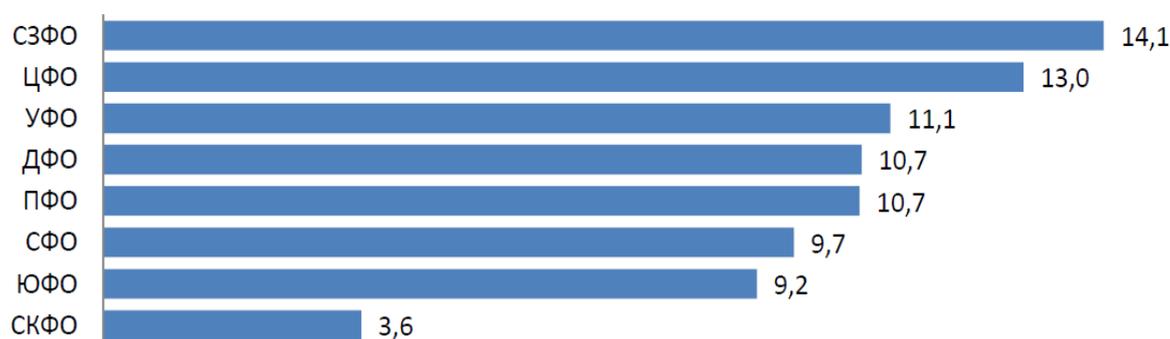


Рисунок 2.4 – Процент занятых в секторе МиСП на 100 чел. населения в 2018 г.

(Источник: ФНС России)

Вклад МиСП в формирование валового внутреннего продукта составил чуть более 20 %. Это в 2,5-3,0 раза меньше, чем в развитых, в экономическом отношении, странах.

За период с 2005 г. по 2012 г. в России была сформирована система финансовой поддержки МиСП на основе реализации федеральной финансовой программы Министерства экономического развития РФ, программы поддержки субъектов в агропромышленном комплексе Министерства сельского хозяйства РФ, программы финансовой поддержки государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ», программы содействия самозанятости безработных граждан Министерства труда и социальной защиты России. Также был предпринят комплекс мер по поддержке

МиСП в научно-технической сфере Министерством науки и высшего образования РФ, а именно создание Федерального государственного бюджетного учреждения «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» (Фонд содействия инновациям).

На финансовую поддержку МиСП в 2013 г. отдельными министерствами суммарно было выделено около 35 млрд. руб. бюджетных средств (таблица 2.8).

Таблица 2.8

Бюджетные средства, направленные на поддержку МиСП, млрд. руб.

Распорядители бюджетных средств	Направления мер поддержки	2013 г.
Минэкономразвития РФ	Государственные субсидии	21,84
Минсельхоз РФ	Субсидирование процентной ставки для малых форм хозяйствования	5,0
	Оформление земельных участков в собственность крестьянско-фермерских хозяйств	0,1
	Семейные животноводческие фермы	1,5
	Начинающие фермеры	2,0
Фонд содействия инновациям	Прикладные научные исследования и разработки	4,1
Итого:		34,54

Поручением Президента РФ от 14 марта 2011 г. № Пр-634 на Министерство экономического развития РФ совместно с другими Министерствами РФ была возложена задача координации помощи субъектам МиСП, поддержки малых инновационных и сельских предприятий, содействия самозанятости граждан, а также, в той связи, улучшения информированности о направлениях и конкретных мероприятиях по государственному содействию развитию предпринимательских инициатив. На федеральном уровне была создана группа по отслеживанию результатов реализации программ и их координации, деятельность которой регулирует министр экономического развития.¹⁰

¹⁰ Приказ Минэкономразвития России от 26 июля 2011 г. № 372 «О создании рабочей группы по обеспечению координации и мониторинга реализации программ, направленных на поддержку малого и среднего предпринимательства» (утратил силу на основании приказа Минэкономразвития России от 29 августа 2016 г. № 547 «О создании рабочей группы по ре-

В состав рабочей группы вошли представители от:

- Министерства сельского хозяйства РФ, Министерства науки и высшего образования РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, Министерства финансов РФ, Министерства здравоохранения РФ;

- Торгово-промышленной палаты РФ;

- общественных организаций по развитию предпринимательства («Опора России», «Деловая Россия»).

- ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России «АККОР»;

Деятельность рабочей группы направлена:

- на формирование единого центра и подхода к координации программ поддержки МиСП;

- регулирование существующих механизмов государственной поддержки МиСП, обмен опытом по выполнению программ.

Анализ процессов реализации программ поддержки МиСП осуществляется с помощью единой системы мониторинга.

В настоящее время эффективность программы поддержки низкая, поскольку из ограниченного бюджета этих программ во многих регионах страны финансируются и проекты создания и поддержки инновационной инфраструктуры (в частности, молодежного предпринимательства, субъектов малого предпринимательства, центров поддержки экспорта, инжиниринга, прототипирования, стандартизации и сертификации, муниципальных программ, микрофинансовых организаций (МФО), региональных гарантийных структур). В этой связи, регионы вынуждены из программы реализовывать лишь мероприятия по оказанию информационно-консультационных услуг субъектам МиСП. Такое положение дел с финансированием программы поддержки МиСП не может способствовать развитию регионального предпринимательства.

лизации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года, а также по обеспечению координации и мониторинга реализации программ, направленных на поддержку малого и среднего предпринимательства»).

Результаты реализации программы поддержки МиСП в период 2013-2017 гг. свидетельствуют об её эффективности. Так, при вложениях бюджетных средств на 22 млрд. руб. доходы бюджета могут составить 153 млрд. руб.¹¹ То есть, на каждый вложенный рубль из бюджета можно получить 7 руб. налоговых поступлений дополнительно.

Реализуемые меры финансовой поддержки МиСП связаны с удовлетворением их потребностей, прежде всего, в информационных, финансовых и имущественных ресурсах вне зависимости от категории субъекта предпринимательства и стадии его развития. Кредитование, самофинансирование, лизинг, бюджетное, венчурное проектное, смешанное финансирование являются основными методами финансирования поддержки МиСП.

Реализуемые меры финансовой поддержки МиСП министерствами-распорядителями бюджетных средств представлены на рисунке 2.5, а их характеристика в таблице 2.9.

Однако, опрос, проведенный в январе 2015 г. информационным агентством РБК, свидетельствует о недостаточных долгосрочных инвестициях, финансовых ресурсах для осуществления предпринимательства, высоких налоговых нагрузках, а также завышенных требованиях к заёмщикам. Наличие данных проблем обусловлены положением на финансовых рынках. Современные кредитные организации ограничены в своих возможностях, в частности, по причине увеличения процентной ставки и наложенных Банком России ограничений для коммерческих банков по рискам.

На практике проблемы с ликвидностью, ростом процентных ставок и девальвацией национальной валюты негативно повлияли на уровень рентабельности и себестоимость продукции субъектов МиСП.

¹¹ Институт экономики роста им. Столыпина П.А.-2018.-июль.



Рисунок 2.5 – Меры поддержки МиСП

Таблица 2.9

Сравнительная характеристика источников финансирования МиСП

№ п/п	Сущность	Достоинства	Недостатки
1	<i>Государственное финансирование (бюджетное)</i>		
	Финансирование государственных организаций инновационной и научной сфер деятельности, а также предоставление финансирования бюджетам субъектов РФ в виде субсидий	гарантии целевого финансирования	повышенный контроль за расходованием средств

2	<i>Лизинг</i>		
	Получение в пользование основных средства, не изымаемая из оборота крупных сумм	<ul style="list-style-type: none"> - установление свободного графика лизинговых платежей; - риск морального износа основных средств – на лизингодателе; - получение дополнительных инвестиционных ресурсов предприятием 	финансовые средства по лизингу могут быть выше, чем банковский кредит на покупку данных основных средств
3	<i>Самофинансирование</i>		
	Нераспределенная прибыль, амортизация, акционерный капитал,	<ul style="list-style-type: none"> - ускоренное и простое привлечение финансовых ресурсов; - высокая норма прибыльности финансовых ресурсов за счет отсутствия выплат процентов, дивидендов и др.; - уменьшение риска неплатежеспособности и банкротства предприятия; - сохранение управления учредителями 	<ul style="list-style-type: none"> - ограниченность привлечения ресурсов; - ограниченность внешнего контроля за эффективностью использования финансовых ресурсов; - в случае неквалифицированного управления возможно ухудшение финансового состояния предприятия
4	<i>Венчурное финансирование</i>		
	Долгосрочное вложение финансовых средств в существующие или создаваемые малые высокотехнологические предприятия, осуществляющие разработку и выпуск наукоемкой продукции	<ul style="list-style-type: none"> - развитие предприятия за счет большой финансовой поддержки; - длительный период финансовых вложений (свыше 5 лет), выплата процентов может не происходить или быть отсрочена; - возможна наивысшая экономическая отдача от вложенных финансовых средств; - вместе с финансовыми средствами возможна передача венчурными финансистами деловых связей, оказание юридической и другой консультационной поддержки; - коммерциализация научно-исследовательских разработок; - внедрение новых разработок, повышение технического и технологического уровня производства; 	<ul style="list-style-type: none"> - высокие риски невозврата финансовых средств; - долгосрочный переход к точке безубыточности; - недоступность залогового инструментария; - не сформировавшийся рынок

		<ul style="list-style-type: none"> - возможность привлечения финансовых средств на любом этапе реализации венчурного проекта; - повышение уровня занятости высококвалифицированных специалистов; - повышение конкурентоспособности наукоемкой продукции; - повышение национальной безопасности страны 	
5	<i>Смешанное финансирование</i>		
	<p>Использование инструментов заемного финансирования и собственного капитала одновременно:</p> <ul style="list-style-type: none"> - привилегированные акции (предоставляют право первоочередного раздела прибыли и активов в случае ликвидации предприятия); - варрант (опцион, который выпускается предприятием и позволяет приобрести установленное число акций по утвержденной цене); - конверсия акций и облигаций предприятия в обыкновенные акции; - секьюритизированные кредиты (обращение долгов предприятия в ценные бумаги с целью их размещения среди потенциальных инвесторов); - мезанинное финансирование (необеспеченный заем) 	<ul style="list-style-type: none"> - финансирование без долговых обязательств; - уменьшение риска по ценным бумагам; - увеличение привлекательности ценных бумаг; - обладают преимуществами привилегированных акций; - увеличение рисков вложений; - не требует обеспечения; - в течение срока финансирования выплачиваются только проценты (основная сумма финансирования – по окончании срока договора) 	<ul style="list-style-type: none"> - необходимость более высокой доходности, чем по другим ценным бумагам; - сложность с определением доли акционеров в будущем; - обладают недостатками привилегированных акций до конвертации (после – обыкновенных акций); - использование данного инструмента в практике только для крупных компаний; - обладает недостатками варрантов и конвертируемых ценных бумаг
6	<i>Кредитное финансирование (долговое)</i>		
	<p>Передача в ссуду денежных средств на условиях срочности, платности, возвратности,</p>	<ul style="list-style-type: none"> - быстрота привлечения финансовых средств; - гибкая схема финансирования на договорной основе; - сохранение управления учредителями 	<ul style="list-style-type: none"> - контроль деятельности предприятия со стороны кредитора; - необходимость предоставления гарантий и обеспечения кредита, бизнес-плана;

Окончание таблицы 2.9

			<ul style="list-style-type: none"> - увеличение риска неплатежеспособности и банкротства предприятия; - необходимость уплаты процентов и возврата основного долга по графику
7	<i>Проектное финансирование</i>		
	<p>Предоставление целевого кредита на реализацию конкретного инвестиционного проекта:</p> <ul style="list-style-type: none"> - банковское финансирование; - корпоративное; - с ограниченным регрессом; - с полным регрессом; - с независимым параллельным финансированием (каждый банк заключает кредитное соглашение); - с параллельным софинансированием (консорциум, синдикат заключает единое кредитное соглашение); - с последовательным финансированием (крупный банк выступает в качестве инициатора); - секьютеризация (передача требований банкам-организаторам) 	<ul style="list-style-type: none"> - позволяет осуществить анализ проекта и прогноз его результативности по основным экономическим параметрам - с высокой степенью достоверности определяются состояние и перспективы финансовых возможностей заемщика 	<ul style="list-style-type: none"> - высокие затраты на прединвестиционной фазе; - длительный период принятия решения о финансировании; - увеличение процентов по кредиту в связи с высокими рисками; - жесткий контроль за деятельностью предприятия-заемщика и, как следствие, потеря заемщиком независимости; - кредитор может оставлять за собой право приобретения акций предприятия в случае успешной реализации проекта

Таким образом, субъекты МиСП, во многом определяют социально-экономическое положение региона и страны. Существует взаимосвязь между относительным размером сектора МиСП, экономическим ростом региона и благосостоянием населения. Издержки субъектов МиСП, связанные с оплатой обязательных платежей по действующим ставкам, ограниченностью доступа к источникам внешнего финансирования, падающего спроса на выпускаемую продукцию существенно ограничивают их возможности по устойчивому развитию.

2.2. Анализ отечественного и зарубежного опыта поддержки малого и среднего предпринимательства

Данный анализ является актуальным в настоящем исследовании, поскольку, во-первых, во многих странах МиСП имеет большое значение для их социально-экономического развития и служит основой функционирования национальной экономики, производит 50-70 % ВВП и обеспечивает занятость большинства населения; во-вторых, российское региональное предпринимательство в основном состоит из малых и средних предпринимательских структур и, прежде всего, с ними необходимо консолидировать экономические интересы отечественным отраслевым корпорациям, выстраивая стратегию своего развития. В этой связи зарубежный опыт поддержки предпринимательства будет полезным для консолидации экономических интересов ОКиСХРП (в основном малых и средних предпринимательских структур).

Развитие МиСП в странах развитой экономики происходит активно благодаря большой роли государства в его обеспечении посредством оказания поддержки.

Так, например, в США к субъектам МиСП относятся предприятия с численностью персонала не более 500 чел., которые подразделяются на группы: к I группе относятся средние предприятия, на которых работают от 100 до 499 чел.; ко II группе – малые предприятия с числом работающих от 20 до 100 чел.; к III группе – микропредприятия с численностью работающего персонала до 20 чел.

Предприятия без использования наемного труда в США выделяются в отдельную группу.

Экономический инструментарий поддержки МиСП в США был разработан и стал реализовываться с 1953 г. посредством формирования Администрации по делам малого бизнеса (АМБ). Данная организация на правительственном уровне формирует благоприятные экономические условия для развития МиСП в США.

Основными функциями АМБ являются:

- создание и поддержание конкурентной среды;

- содействие при получении кредита;
- государственное финансирование МиСП;
- техническая и информационная поддержка предпринимательства.

Кроме того, данная организация осуществляет разработку и реализацию программ для развития наиболее приоритетных отраслей экономики и направлений деятельности.

У АМБ существует четыре программные функции.

Первая программная функция: финансирование в различных объемах начиная от небольших займов до значительных объемов инвестирования.

Вторая программная функция: развитие МиСП посредством оказания информационно-консультационных услуг, технической помощи.

Третья программная функция: поддержка развития МиСП посредством организации взаимодействия с государством. Так, США выступает крупным контрагентом для участников МиСП, и ежегодная величина закупки продукции составляет более 200 млрд. долл. АМБ и другие государственные органы в соответствии с законом способствуют росту доходов МиСП в размере около 23 % от бюджета государственных закупок. Таким образом, в США ведется активная работа по развитию МиСП в интересах страны.

Четвертая программная функция: защита интересов малого предпринимательства посредством создания в рамках АМБ соответствующего подразделения. Оно осуществляет рассмотрение принимаемых законов, проводит научные исследования по оценке влияния нормативно-правовых актов на деятельность малых предприятий [1].

В США действует программа государственной аренды на гарантийных условиях, а также страхования строительных подрядов силами малых предприятий. Также существует программа финансового содействия малому предпринимательству в результате стихийных бедствий, террористических актов, политических и социальных беспорядков и других чрезвычайных ситуаций. Положительное воздействие на развитие малого предпринимательства в стране оказывает предостав-

ление налоговых льгот, что приводит к увеличению числа малых предприятий и, соответственно, новых рабочих мест.

Штатные представительства АМБ ведут совместную работу с Центрами развития предпринимательства (ЦРП), которые создаются совместно с университетами или с администрацией штата. Средства федерального бюджета обеспечивают половину финансирования ЦРП, а другая половина обеспечивается за счет бюджета штата, собственных средств университета, спонсорства.

Целью функционирования ЦРП является не получение прибыли, а увеличение налоговых поступлений от малого предпринимательства и создание новых рабочих мест. Основные усилия данные центры направляют на обучение осуществления эффективного предпринимательства, нахождение финансовых средств и предоставление информационно-консультационных услуг.

Основными направлениями деятельности ЦРП являются:

- сопровождение участников малого предпринимательства в рамках программ правительства;
- обучение и консультация в области организации и ведения малого предпринимательства;
- предоставление информации о состоянии рынка в соответствующей отрасли экономики;
- помощь в подготовке документов для прохождения сертификации, аккредитации при реализации государственных заказов;
- содействие в поиске источников финансирования и подготовке соответствующей документации;
- информационное сопровождение малого предпринимательства: проведение семинаров, консультаций.

В Германии¹², наиболее экономически развитой стране Евросоюза, с 01 января 2005 г. в рекомендации Европейской комиссии 2003/361/EG установлены критерии МиСП, а именно:

¹² При анализе опыта поддержки МиСП в Германии были использованы материалы из следующих источников: Никулина О.В., Хартенштайн К., Самарский Д.М. Обоснование воз-

- к микрокомпаниям относятся компании, на которых трудятся не более 9 чел., при этом активы (годовой оборот) организации составляют не более 2 млн. евро на конец года;

- малые компании – это компании с численностью сотрудников от 10 до 49 чел. и активами (годовым оборотом) не более 10 млн. евро на конец года;

- средними компаниями являются организации, имеющие в штате 50-249 работников, активы не более 43 млн. евро на конец года и размер годового оборота не более 50 млн. евро. Данные компании имеют в уставном капитале не более 25 % доли владельцев, не удовлетворяющих указанным выше критериям, и сами обладают не более 25 % доли участия в уставных капиталах других организаций, не удовлетворяющих указанным выше критериям;

- крупные компании – это компании с рабочим штатом, превышающим 250 чел., годовым оборотом более 50 млн. евро и размерами активов 43 млн. евро и выше.

Статистика Германии свидетельствует, что на 1 000 населения приходится 25 субъектов МиСП (99,6 % от общего числа предприятий). В субъектах МиСП формируются следующие экономические показатели: около 60 % занятых, более 50 % валовой добавленной стоимости, немного менее 40 % оборота. Около 60 % в Германии составляет доля субъектов МиСП с инновационной деятельностью, их расходы на научные исследования и разработки составляют около 15 % расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Министерство экономики и технологий Германии направляет средства поддержки МиСП:

возможности адаптации методов и инструментов государственной поддержки инновационного предпринимательства в Германии к российской практике//Экономика и предпринимательство.-2014.-№ 11-3 (52).-С. 393-399. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://naukarus.com/obosnovanie-vozmozhnosti-adaptatsii-metodov-i-instrumentov-gosudarstvennoy-podderzhki-innovatsionnogo-predprinimatelstva> (дата обращения 14.04.2016); Кузнецов Н.В. Государственная поддержка инновационного предпринимательства на примере Германии//Омский научный вестник.-2011.-№ 6.-С. 64-68. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-podderzhka-innovatsionnogo-predprinimatelstva-na-primere-germanii> (дата обращения 15.04.2016).

- по Центральной инновационной программе для малого и среднего бизнеса (ЦИП);

- посредством инвестиционных субсидий в соответствии с законом «Об общегосударственной задаче «Совершенствование региональной экономической структуры»» на территориях восточных и некоторых западных федеральных земель Германии со слабой экономикой.

По ЦИП финансовые средства ссужаются субъектам МиСП с количеством персонала не более 500 чел. и научным организациям:

- для сетевых проектов 6 и более субъектов предпринимательства;
- кооперационных проектов, в которых участвуют от 2 до 5 субъектов (компаний, научно-исследовательских учреждений);
- автономных проектов компаний.

Средства поддержки компаний составляют до 350 тыс. евро, научных организаций – до 175 тыс. евро.

По второй программе комиссией из представителей федеральных земель утверждается план мероприятий, и средства поддержки оформляются в региональных экономических ведомствах, которые устанавливают отраслевые или инфраструктурные приоритеты для отбираемых компаний, что отражается в публикуемых руководствах.

С целью поддержки инвестиционного процесса в восточных землях Германии используется система налоговых льгот (инвестиционных дотаций) с целью стимулирования инвестиций, в частности, в производстве, обрабатывающей промышленности, гостиничном секторе. Инвестиционные дотации исчисляются в процентах от стоимости основных средств компании, которые приобретаются или создаются за счет её средств (исключение составляют легковые автомобили, воздушные транспортные средства). К условиям льгот относится обязательное целевое использование дотационных основных средств производства в установленной отрасли в течение 5 лет и более на конкретной территории (возможна эксплуатация фондов в личных целях, но не более, чем на 10 %).

Инвестиционные резервы субъектов хозяйствования в пределах 200 тыс. евро могут быть созданы из суммы прибыли до налогообложения, что существенно уменьшает нагрузку на субъекты по налогам. Субъект должен отвечать определенным условиям по размерам основных фондов в денежной форме и налогооблагаемой прибыли.

Закон «О противодействии ограничению конкуренции» определяет, что в системе государственных заказов интересы субъектов МиСП рассматриваются как приоритетные в соответствии с их отраслевой принадлежностью, учитывая сложившиеся технологические возможности.

Федеральное министерство экономики и технологий Германии не использует с целью поддержки МиСП бизнес-инкубаторы, но в соответствии с утвержденной программой «Учреждение высокотехнологического бизнеса» осуществляет приобретение долей в уставном капитале компаний. Такой вид поддержки МиСП осуществляется с помощью средств и под гарантии банка «GLS Gemeinschaftsbank».

Кроме того, существуют и иные меры поддержки МиСП, такие как предоставление банковских субсидий (KfW), субсидий из средств Евросоюзного социального фонда в размере 8 тыс. евро, инвестиционных ссуд организациям, занимающихся развитием социальной инфраструктуры (KfW).

В Китае¹³, одной из быстро развивающихся стран мира, субъекты МиСП занимаются инновационными видами деятельности, активно создают новые рабочие места, около 80 % продукции страны. Доля малых предприятий в общем объеме экспорта составляет свыше 60 %. Функционирование данного сектора экономики регламентируется Законом «О стимулировании развития малого и среднего предпринимательства», который устанавливает равные возможности по инвестированию, внедрению научных достижений в развитие экономики, модернизации производственного процесса между МиСП и крупными компаниями.

¹³ При анализе опыта поддержки МиСП в Китае были использованы материалы из источника: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mb.tomsk.ru/static/files/2014/podderzhki-sektora-msp.pdf/#1>. (дата обращения 17.04.2016).

В Китае действует комиссия по развитию и реформированию страны (NDRC), направленная, в частности, на развитие малого предпринимательства. Частная информационная служба (CSMEO) при поддержке NDRC информирует население и государственные органы о деятельности МиСП.

Современный китайский рынок предоставляет благоприятные условия для развития малого предпринимательства посредством поддержки государства и иностранных финансовых организаций. Недостатком существующей системы поддержки МиСП является неудовлетворительная реализация интеллектуальных прав собственности.

Государственный фонд развития МиСП занимается предоставлением гарантий при получении банковских кредитов и ссуд за счет государственных средств, защищает правовые интересы субъектов МиСП, способствует в получении налоговых льгот.

В Китае следующие банки оказывают содействие развитию МиСП: развития страны, сельскохозяйственного развития, экспортно-импортный банк, Китайский центр по координации и кооперации бизнеса. Субъекты МиСП могут получить кредиты под низкие проценты, а также субсидии до 2 млн. юаней.

Поддержку МиСП реализовывают иностранные финансовые организации: финансовые и информационные услуг Citibank, микрокредитование Standard Charter Bank.

Таким образом, анализ поддержки МиСП в развитых (США, Канада, Япония, Великобритания, Германия, Франция, Финляндия) и развивающихся странах (Азербайджан, Белоруссия, Бразилия, Израиль, Казахстан, Китай, Мексика, Нигерия, ОАЭ, Саудовская Аравия, Турция, ЮАР) [336] позволяет наблюдать следующие тенденции:

А) В развитых странах:

- правовое регулирование осуществляется на законодательном уровне и направлено на снижение административных барьеров;
- принимаются меры по обеспечению благоприятных условий на рынке для участников МиСП;

- предоставляется финансовая поддержка, формируется соответствующая инфраструктура, оказываются консалтинговые, информационные услуги;

- поддержка МиСП является приоритетным направлением национального развития и осуществляется посредством разработки и реализации государственных программ с большими финансовыми вложениями;

- в странах превалирует принцип консолидации экономических интересов корпораций и участников МиСП особенно в области инновационных производств;

- основными целями программ поддержки МиСП являются увеличение их числа, рост инновационной активности, повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, развитие отдельных регионов и отраслей, образование новых рабочих мест.

Б) В развивающихся странах:

- формируется представление о том, что МиСП является основой экономической политики государства;

- основными экономическими инструментами содействия являются инфраструктурная и финансовая помощь сектору МиСП;

- направление стимулирования предпринимательства характеризуется инновационной содержательностью разработки и производства;

- государство принимает меры по упрощению системы налогообложения для субъектов МиСП, регистрации новых предприятий;

- оказывается всесторонняя поддержка предприятиям, производящим продукцию на экспорт;

- развитие инфраструктуры предпринимательства, в частности технопарков, бизнес-инкубаторов;

- создание свободных экономических зон для получения льгот.

Россия за последние пять лет улучшила условия для предпринимательской деятельности (по созданным условиям вошла в первые 50 стран). Самое высокое значение имеет критерий обеспечения исполнения контрактных обязательств, от-

ражающий эффективность мер принуждения для их выполнения (10 место в мире).

В России выделение категорий субъектов МиСП производится по количеству работников и размеру получаемых доходов. Отечественная статистика выделяет типы предприятий¹⁴, представленные в таблице 2.10.

Таблица 2.10

Категории субъектов российского предпринимательства

Субъекты предпринимательства	Численность работников	Годовой доход
микро	до 15 чел.	до 120 млн. руб.
малые	от 16 до 100 чел.	до 800 млн. руб.
средние	от 101 до 250 чел.	до 2 млрд. руб.
крупные	более 250 чел.	без учёта размера годового дохода

При рассмотрении принадлежности фирм к МиСП только из численности работников международная статистика позволяет выявить сектор МиСП, сопоставимый с отечественным. Однако, выделить в нём типы предприятий в интересах сопоставления с отечественными, представляет собой определённую трудность.

Характеристика доля сектора в национальной экономике по удельным показателям свидетельствует об отставании нашей страны от зарубежных стран. Так, Россия уступает зарубежным странам, кроме США, по показателю численности субъектов МиСП на 100 чел. населения, а именно Чехии в 4,7 раза, Швеции – 3,4 раза, Испании – 2,7 раза, Польше – 2,1 раза.

Одной из важных причин такого положения является постоянное сокращение Минэкономразвития России системных и эффективных программ поддержки МиСП, в том числе проекты по созданию инновационной инфраструктуры. Так, общий объем поддержки 85 субъектов России за период 2015-2018 гг. сократился на 11,88 млрд. руб. и составил в 2018 г. лишь 5,02 млрд. руб.

¹⁴ Титов Б. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир//Институт экономики роста им. Столыпина П.А.-2018.-Июль.-16 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://stolypin.institute/wp-content/uploads/2018/07/issledovanie-ier-msp-27.07.18.pdf> (дата обращения 27.10.2018).

2.3. Сущность и особенности развития бизнес-процессов в период интеграции экономических отношений

Бизнес-процессы могут реализовываться в различных организационно-правовых формах и методах хозяйствования: совместное и корпоративное акционерное предпринимательство, малое предпринимательство при наличии в собственности средств производства, арендованных основных фондов, государственное предпринимательство, осуществляемое государственными структурами по производству продукции, выполнению работ, предоставлению услуг с целью развития отдельных отраслей экономики. Субъекты предпринимательства рыночной экономики функционируют в условиях свободной конкуренции; различных форм собственности; наличия рынков товаров и услуг, финансовых ресурсов, труда, недвижимости, при этом основой профессионального и потребительского выбора являются товарно-денежные отношения. Экономические интересы предпринимателей и потребителей являются главным фактором развития рыночной экономики. Участники бизнес-процессов функционируют с целью получения максимальной прибыли, потребители – минимизации затрат на удовлетворение потребностей в необходимых товарах и услугах.

Малое предпринимательство занимает особое место в России, поскольку является самой доступной его формой. Так, в развитых странах субъекты малого предпринимательства составляют более 80 % от численности всех его субъектов. Хотя количество крупных компаний, отраслевых корпораций значительно меньше участников малого предпринимательства, они производят большую часть ВВП. Положительными аспектами ведения малого предпринимательства для страны являются: предоставление населению возможности организации собственного дела, увеличение занятости населения, повышение социальной стабильности. В России участники малого предпринимательства имеют возможность образовываться в любой организационно-правовой форме, и предпринимательство осуществляется в основном в регионах формирования. Важной функцией малого предпринимательства является выполнение социальных задач, обу-

словленное возможностью снижать безработицу, повышая тем самым социальную стабильность, особенно при наличии в регионах хронической безработицы и в условиях протекания кризисных процессов. Таким образом, малое предпринимательство для развития социально-экономических процессов в регионе имеет большое значение, а бизнес-процессы формируют темпы экономического роста, структуру и качество ВВП.

В период консолидации экономических интересов ОКиСХРП необходимо придавать большое значение развитию малого предпринимательства, разрабатывать и реализовывать комплексные программы его поддержки, поскольку оно имеет большое значение для политической, социальной и экономической сферы хозяйствования. В соответствии с определенными приоритетами в разрабатываемых программах целесообразно предусматривать его финансирование со стороны как государства, так и участников отраслевых корпораций, особенно это касается поддержки на начальной стадии развития предпринимательства, молодежи и социально-незащищенных слоев населения.

Приоритетной является поддержка

- инновационной активности высокотехнологичного, инновационного предпринимательства;
- проектов с мультипликативным эффектом;
- обеспечивающих высокие бюджетные поступления;
- проектов, которые способствуют формированию благоприятной конкурентной среды на рынке и направлены на производство продукции массового спроса;
- проектов импортозамещения;
- направленных на активизацию интеграционных экономических отношений.

Однако необходимо отметить, что программы разрабатываются главным образом в целях развития субъектов малого предпринимательства, в частности с помощью инструментов льготного кредитования (предоставление банкам государственных финансовых гарантий, компенсация выплат по процентным ставкам кредитов малому предпринимательству).

Безусловно, результаты от реализации рассматриваемых программ имеют позитивный характер, но следует отметить недостаточность их финансирования, акцентирование на поиск международных инвесторов, улучшение инвестиционного климата

Таким образом, в программах учтён отечественный и мировой опыт поддержки МиСП, о чем свидетельствуют следующие обстоятельства: качество и сроки их реализации определяются эффективностью протекания процессов инвестирования. Данный аспект обусловлен тем, что для любой экономической модели хозяйствования имеются субъекты, нуждающиеся в инвестициях, и субъекты, их имеющие. Существующие подходы к решению проблемы противоречия растущей потребности в ресурсах и санкционных ограничений являются универсальными и однозначными, что объективно предопределяет всесторонний анализ объекта инвестирования и его внешней среды. Теория и практика оценки социально-экономического положения регионов, их инвестиционной привлекательности требуют дальнейшего исследования.

Кроме того, в этих подходах по-разному трактуются понятия, характеризующие инвестиционные процессы. Так, под инвестированием понимается размещение капитала с целью получения дохода [32]. Это объясняется рационализмом экономических отношений в рыночной экономике. Инвестиционная деятельность представляет интерес в случае, когда она приносит доход или способствует достижению, прежде всего, экономических целей. Любой инвестор, вкладывая свои средства в проект, рассчитывает через определённый срок возместить свои вложения и получить определённую прибыль, величина которой рассчитывается на основе результатов прогноза поступлений от инвестиций в будущем. Часто величина предполагаемой прибыли от инвестиций является решающим критерием при принятии решения на инвестирование. С данным обстоятельством связан факт принятия решения на инвестирование конкретных объектов чаще и охотнее, чем на реализацию программ предпринимательской деятельности или социально-экономического развития.

Установившееся толкование сущности инвестиций не способствуют всем потенциальным инвесторам принимать участие в реализации проекта в случаях, когда предполагаемая прибыль незначительна или отсутствует,

Следуя логике экономической целесообразности необходимо заметить, что в реализации проектов по развитию МиСП в регионе, в частности, или регионального предпринимательства, в целом, необходимо принимать участие широкому кругу субъектов экономической деятельности, чьи интересы связаны с получением доступа к ресурсам, приобщением новых территорий, участием в управлении ими, а не только и не сколько с получением прибыли. В этом случае инвесторы будут выступать как фактор развития или фактор роста, внедряя свою идеологию в складывающиеся социально-экономические отношения. Ведь и термин «инвестиция» исходит от латинского слова *investre*, что означает возможность для субъекта экономической деятельности.

Таким образом, целями инвестиционных процессов могут быть:

- получение доходов;
- расширение сфер влияния, в том числе политического;
- решение определенных социально-экономических задач развития региона, его приоритетных отраслей;
- получение возможности участвовать в принятии управленческих решений в субъекте инвестирования;
- создание репутации для повышения конкурентоспособности своей продукции с целью дальнейшего внедрения на новые рынки;
- проникновение иностранных компаний на внутренние рынки страны;
- установление влияния над важными субъектами экономики.

Рассмотрим технологии инвестиционного процесса в интересах определения их характеристики.

Каждый участник инвестиционного проекта (УИП) исполнение своих функций организует с учётом эффективного использования ресурсов для достижения собственных целей и целей других участников совместной деятельности. Использование системного подхода при выявлении сущности инвестиционных про-

цессов, происходящих в период использования инвестиций для развития МиСП в регионе, исследован не достаточно. Так, в ряде исследований инвестиционный процесс определяется как процесс привлечения инвестора к определённому объекту предпринимательства для получения управляемого дохода [69, 320]. В этом случае объект предпринимательства относится к объекту, для развития которого необходимы инвестиции, и он согласен на выплату инвестору части инвестиционного дохода. Это справедливо лишь для ситуации прямого взаимодействия инвестора с объектом предпринимательства и при преследовании данными участниками общей цели в виде дохода.

Чаще всего в инвестиционных процессах принимают участие большое количество экономических агентов, часть из которых взаимодействуют между собой, но не с инвестором, при этом могут быть использованы различные виды инвестиций, а не только финансовые. Перечень видов инвестиций (финансовые, материальные, интеллектуальные, производственные, управленческие и другие) зависит от цели и состава участников проекта.

К инвестициям могут относиться наличные и безналичные денежные средства, акции, облигации и другие ценные бумаги, средства производства и другое имущество, а также права на него, нематериальные активы, лицензии, вкладываемые в предпринимательскую деятельность участниками инвестиционного проекта для реализации своих целей, в которых получение прибыли не является приоритетной и рассматривается одинаково с другими.

Рассмотрим инвестиции по видам вложений: финансовые вложения и вложения в нефинансовые активы.

В диссертации под *финансовыми вложениями* понимаются вложения денежных средств и других ценностей в субъекты МиСП как долей в виде ценных бумаг, уставных капиталов, займы другим субъектам хозяйствования.

Инвестирование в активы нефинансовой сферы – это вложения в ремонт основные фонды, объекты недвижимости и природопользования, нематериальные активы и объекты интеллектуальные собственности.

Под *капитальными инвестициями* в диссертации понимаются вложения в строительство, реконструкцию основных фондов и других объектов недвижимости, техническое перевооружение средств производства.

Необходимо уделять внимание вложению иностранного капитала, в том числе инвестиций зарубежных филиалов российских организаций в объекты предпринимательства на территории нашей страны. В диссертации будут анализироваться лишь прямые инвестиции, представляющие собой вложения инвесторами в уставной фонд; кредитные средства от зарубежного совладельца субъекта МиСП; дополнительные ценные бумаги и оборудование, приобретенное прямым инвестором и переданное субъекту предпринимательства; реинвестированный доход. Существенным являются инвестиции на развитие макроэкономических процессов анализируемого региона и отраслевых корпораций, оказывающих непосредственное влияние на удовлетворение потребностей населения. Важная роль в отраслевых корпорациях принадлежит торговому предпринимательству и услугам, оказываемым населению.

Таким образом, в диссертации границы исследования будут определяться проведением анализа состояния, проблем, факторов развития и перспектив торгового предпринимательства и оказания услуг.

В исследовании понятие «инвестор» рассматривается как субъект рынка, ориентированный на изменение свойств участника регионального предпринимательства с целью осуществления минимальных вложений для восполнения дефицита ресурсов, необходимых для его развития. В условиях взаимопереплетения отношений участников инвестиционного процесса целесообразно выделять косвенное воздействие на инвестируемый объект, поскольку происходит усиление совместной деятельности, оказывающей значительное влияние на цель объекта инвестирования.

Такой подход приводит к необходимости уточнения термина «инвестиции в МиСП региона». Данное понятие следует расширить до системы взаимоувязанных мероприятий по достижению целей всех участников инвестиционного процесса в рассматриваемом секторе.

Такое толкование инвестиций в МиСП региона требует использования корректной, достоверной системы показателей их эффективности и критериев оценки.

В качестве стандарта для оценки новых инвестиций принята концепция технико-экономического обоснования инвестиционных проектов, разработанная Международной специализированной организацией ООН по промышленному развитию (United Industrial Development Organization (ЮНИДО)). Данная концепция позволяет оценить общую эффективность конкретного инвестиционного проекта развития регионального предпринимательства, но не отдельные результаты участников процесса.

Таким образом, проблема оценки эффективности инвестиций в развитие регионального предпринимательства носит самостоятельный характер. Следует учитывать и происходящие структурные преобразования в отдельных регионах страны, делегирование части полномочий федеральной власти на региональный уровень.

Существующие проблемы развития регионов привели к необходимости их решения не только за счёт развития МиСП в них, но и на основе консолидации экономических интересов ОКиСХРП, что привело к необходимости разработки теоретико-методологических основ такой консолидации и механизмов ее поддержки и реализации [86].

Становится актуальной разработка механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов, учитывающего особенности и специфику текущего положения региона, перспективы его развития и механизма реализации мер поддержки участников регионального предпринимательства с целью гармонизации развития территорий России.

Достижение экономических целей управления развитием территории как правило сводится к совершенствованию государственного регулирования, привлечения инвестиций для реализации факторов производства, таких как рабочая сила, природные ресурсы отдаленных регионов, неосвоенные земли.

Анализ состояния социально-экономического развития регионов, предпринимательской деятельности в них, оценка взаимовлияния участников инвестиционного процесса и эффективности инвестирования представляют практический интерес. Таким образом, актуализируется необходимость анализа деятельности государственных структур управления, проблем управления процессами консолидации экономических интересов ОКиСХРП.

2.4. Проблемы организации управления процессами консолидации экономических интересов отраслевых корпораций и участников регионального предпринимательства

Целью современного предпринимательства является достижение его максимальной эффективности (максимизация прибыли, сокращение затрат, увеличение объемов производства продукции). Таким образом, определяющим критерием эффективности является лидерство в отрасли, которого можно достичь на основе консолидации экономических интересов ОКиСХРП.

Главным экономическим фактором функционирования отраслевых корпораций является высокая степень диверсификации в области различных технологических направлений, которые формируются на группе базовых технологий и характеризуются широкой номенклатурой выпускаемой продукции. Многие из них имеют дивизиональную структуру, являются самостоятельными комплексами, представляющие определённые отрасли экономики, на которых осуществляется совместное, коллективное управление и сформированные по принципу вертикальной интеграции и замкнутым циклом производства.

Крупные виды предпринимательства, являясь структурным элементом промышленности страны, имеют свои, отличающиеся от МиСП, признаки, а именно [10]:

- наличие 100-200 крупных корпораций, вертикальная интеграция управления отделениями или дивизионами, замкнутый цикл производства;

- эффективное внутриорганизационное проектное, перспективное и оперативное планирование;
- диверсификация основного вида деятельности, достигающая 90 %;
- небольшой объемом межкорпоративных связей (позволяет производить 10-15 % продукта);
- наличие в корпорации пяти и более современных, высоких технологий.

С развитием общественно-экономических отношений, потребительского спроса изменялись и устоявшиеся, привычные формы и способы предпринимательской деятельности, её развития.

Так, можно выделить три периода в развитии предпринимательства только во втором периоде XX в.

Первый период характеризуется как этап гибкой специализации, отходом от правила массового производства. Предпосылкой таким изменениям послужили достижения научно-технического прогресса 50-60-х гг., оказавшие большое влияние на использование новых технологий, децентрализацию, повышение квалификации персонала и самостоятельности.

Второй период (70-е гг. – нач. 80-х гг. XX в.) характеризовался формированием систем управления на принципах децентрализации, передачу на низшие уровни право принятия решения. Это была практическая реакция на растущий творческий потенциал персонала. Результаты первого и второго периодов развития предпринимательства не повлияли на созданные формы бизнес-процессов.

Третий период (80-е гг. – начало 90-х гг. XX в.) – это период завершения индустриальных видов предпринимательства, взамен которых формируется специфическая социальная общность. Данное обстоятельство меняет внутреннюю структуру предпринимательства, поскольку:

- при этом ведущую роль играют работники интеллектуальной сферы, так как они обладают большей свободой, в сравнении с наёмным персоналом и предпочитают относиться друг к другу в качестве коллег, а не подчиненных и от в большей степени зависит успех в предпринимательской деятельности;

- предпринимательская деятельность из совокупности отдельных операций превращается в процесс. В этой связи специалисты, обладающие наиболее полной и адекватной информацией о происходящем процессе, начинают занимать ответственные позиции в субъекте предпринимательства;

- культурное, моральное и экономическое единство персонала субъекта предпринимательства, которое обеспечивает основу доверия и становится элементом, укрепляющим сплоченность участников бизнес-процесса.

Работники научных и творческих специальностей к концу XX в. усилили обеспечение эффективности субъектов предпринимательства, что сказалось на падении роли собственности на средства производства. Это привело предпринимательские структуры к приобретению ими нового качества – гибкости.

Появление в конце XX в. на гребне новых информационных технологий нового экономического порядка, и в последующем его развитие, привело к пространственному расширению предпринимательства. Интеллект и талант учредителей являлись основополагающими достоинствами при формировании предпринимательской структуры, тогда как инвестиции могли быть минимальными. В этих условиях осуществление предпринимательства требует больше партнерских отношений между творческими личностями, их цели приобретают неэкономическое содержание.

Такое объединение субъектов предпринимательства, когда в его основе лежат единство мировоззренческих и ценностных установок, мотивы предпринимательской деятельности становятся выше стимулов, есть внутренняя согласованность стремлений и ориентиров, представляет собой креативное предпринимательство, как наиболее динамичную и гармоничную форму производственного сообщества.

Отличительными признаками его от традиционных видов предпринимательства являются следующие:

- его мотивацией является стремление реализовать имеющийся творческий потенциал, организовать производство принципиально новой продукции, предо-

ставление новой услуги и информации, а с развитием создать социальную предпринимательскую структуру;

- предпринимательская деятельность отвечает принципам экономической целесообразности и желаниям учредителей;

- предпринимательская деятельность организуется вокруг творческой личности, способной гарантировать ее динамичное развитие. Успех предпринимательства обуславливается ответственностью такой личности, олицетворяя у обществу сформированный социально-производственный организм;

- не отрицая существующие организационные формы, такое предпринимательство принципиально изменяет его практический облик. Продукция креативного предпринимательства представляет собой новые наукоёмкие товары или новые услуги, формируя текущую конъюнктуру;

- предпринимательская деятельность развивается за счёт внутренних резервов, постоянно преобразовывается, создавая новые предпринимательские элементы структуры, сохраняя принятую при создании узкую специализацию.

Усиление роли креативного предпринимательства в XXI в. будет отражать роль и значение технологической революции, шестого технологического уклада. Такой вид предпринимательства возникает естественно из развитых форм классического индустриального ведения хозяйства и воплощает собой тип организации, соответствующая сути развития интеллектуального капитала. Данные образования станут конкурентоспособными, что приведёт к экономической поляризации, порождению новых межгосударственных проблем и противостояний. Такой может стать тенденция интеллектуализации производства в XXI в.

В российской экономике активизируются интеграционные процессы создания современных корпораций посредством слияний и поглощений в целях эффективной концентрации капитала и улучшения конкурентных преимуществ, происходит трансформация предпринимательских структур, а также активное формирование креативного малого предпринимательства, использующего инновации в управлении бизнес-процессами.

В различных отраслях имеются собственные основные барьеры для ведения предпринимательской деятельности (рисунок 2.6). Субъекты предпринимательства сельскохозяйственного сектора экономики в несколько раз больше других респондентов отрицательно оценивают функционирование судебной системы, при этом существующие административные барьеры деятельности называются сложными для преодоления не более 20 % субъектов сельскохозяйственного сектора.

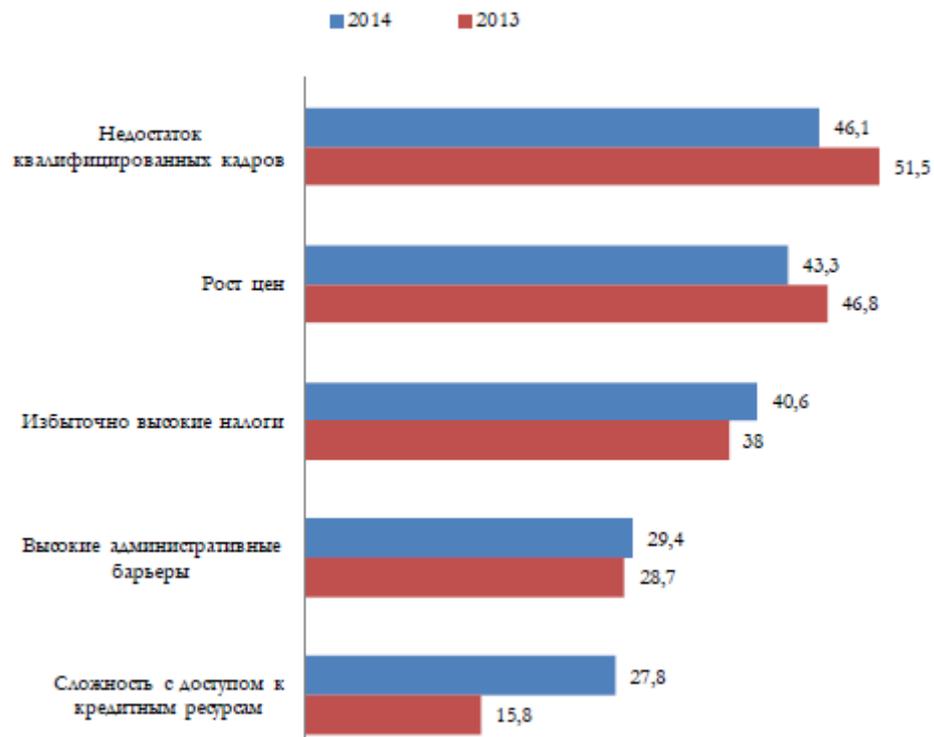


Рисунок 2.6 – Основные барьеры предпринимательской деятельности (%) [265]

Субъекты хозяйствования в сфере добычи полезных ископаемых, наоборот, в качестве основных барьеров предпринимательской деятельности отмечают административные, на втором месте по сложности – недобросовестную конкуренцию.

В других секторах экономики, например, обрабатывающей промышленности, в качестве барьеров предпринимательства называется дефицит квалифицированных кадров.

Следует перечислить существующие в настоящее время условия предпринимательской деятельности, негативно влияющие на деловой климат:

- переход к налогообложению недвижимости субъектов предпринимательства по кадастровой стоимости, что увеличило налоговую нагрузку;
- уменьшение страховых ставок самозанятым, что привело к сокращению последних в сфере малого предпринимательства;
- утверждение тарифов страхования ответственности субъектов хозяйствования, имеющих в собственности опасные объекты и приравненные к ним Центральным банком России, что привело к разбалансированности в интересах региональных экономик;
- возможное присоединение Украины к территории свободной торговли ЕС, что повлияет на деятельность отечественных производителей.

Стратегии развития. Стратегии развития прошли эволюцию с 1993 г. от личной инициативы губернатора до обязательного документа для любого регионального лидера, и представляют собой программу-максимум развития региона при благоприятствовании со стороны федеральных органов власти и отсутствии конкуренции со стороны соседних регионов. Как правило, инициатором и разработчиком стратегии являются региональные органы власти, при этом субъекты предпринимательства могут не участвовать в разработке стратегии, но их интересы учитываются.

До процедуры назначения губернаторов стратегии и программы развития разрабатывались, как правило под выборы с целью показать видение будущего для их регионов. С переходом к назначению губернаторов функция стратегий переместилась в плоскость лоббирования интересов регионов перед федеральным Центром. То есть стратегии стали представлять собой не план действий по решению актуальных социально-экономических проблем, а желаемое, представляемое видение своего региона в будущем.

В регионах необходимо разработать стратегии и увязать с ними программы развития МиСП, совместить их со стратегией страны и принятыми федеральными целевыми программами с учетом перспектив развития отраслевых корпораций.

Современные стратегии развития являются однообразными документами вследствие необходимости их разработки при заявке на получение финансирования. К разработке стратегии развития приглашается ограниченный круг отраслевых институтов и консалтинговых компаний, наиболее известные из которых – ЗАО МЦСЭИ «Леонтьевский центр», ООО «Институт «Ленгипрогор»», Фонд «Центр стратегических разработок «Северо-Запад», Центр развития региональной политики и др. Сроки стратегий развития разнятся от долгосрочных, продолжительностью 23 года, до среднесрочных, продолжительностью 12-14 лет, и краткосрочных, продолжительностью 9 лет. Примечательно, что в долгосрочных и краткосрочных стратегиях цели и предполагаемые результаты близки друг к другу, хотя время на реализацию этих результатов различается. Кроме того, в стратегиях развития не наблюдается создание планов действий, а попытка формировать имидж региона, они страдают отсутствием согласованности, отличием заявленных от реальных проектов, неучетом дефицита ресурсов, отсутствием мониторинга результатов (например, в текстах стратегий Астраханской и Иркутской областей в качестве основной цели ставится не улучшение качества жизни человека, а повышение конкурентоспособности области; в муниципальной программе г. Орска Оренбургской области прописана добыча природных ресурсов).

В новой версии стратегии Иркутской области кроме инерционного сценария предложены две альтернативы: «Новая индустриализация», предполагающая инвестиции в переработку полезных ископаемых, добываемых в регионе, и «Капитализация Байкала», построенная на устойчивом развитии и эксплуатации уникальных ресурсов этого озера. Астраханская область ставит целью диверсификацию экономики, но при этом постулирует укрепление нефтегазового сектора. Стратегия развития Мурманской области не записала освоение Штокмановского и Приразломного месторождений своим приоритетом, поскольку стратегия была разработана в 2001 г., а освоение полярного шельфа актуализировалась в середине двухтысячных годов. С другой стороны, учитывается высокая зависимость экономики области от колебаний производимых в регионе ресурсов – апатитов, цветных металлов. Несмотря на отсутствие нефтяных проектов, во всей стратегии

развития присутствует ресурсный перекос, проявляющийся через идею развития на основании наращивания уже имеющихся производств и добычи минеральных ресурсов, улова рыбы, рубки леса, увеличения перевалки нефти. А из инфраструктурных приоритетов делается ставка лишь на возрождение эффективного функционирования Северного морского пути.

Следует отметить, что стратегии развития регионов предусматривают инерционный, оптимистический и реже пессимистический сценарии развития. К сожалению, за основу чаще всего берется оптимистический сценарий и крайне редко предлагается смешанный вариант – инерционный с элементами оптимистического сценария, поскольку еще работает принцип «чем больше попросишь, тем больше получишь».

Корпоративные стратегии. Корпоративные стратегии отличаются от региональных по многим качественным характеристикам. Во-первых, у них различные объекты планирования. Так, корпоративные стратегии представляют собой план развития межрегиональной структуры в рамках одного производственного процесса, как в случае многих холдингов вроде «Базового элемента» или «Альфа-Групп»: структура не ограничивается одной отраслью, а региональные стратегии представляют собой план развития территориальной социально-экономической системы. Во-вторых, они отличаются не только по своей сути, но и по эффективности, поскольку экономически обоснованы и ориентированы на результат, цели корпоративной стратегии. Таким образом, максимизация преимуществ, прибыли и условий для ее получения, являются более достижимыми, чем, например, такая гуманитарная цель, поставленная в региональных стратегических документах как повышение качества жизни населения. По этой причине большая часть заявленных в корпоративной стратегии проектов и задач выполняются. В-третьих, отраслевые корпорации не обязательно должны иметь оптимистическую стратегию развития, тогда как для регионов это стало необходимостью. Поэтому корпоративные стратегии содержат в себе большое разнообразие типов поведения в регионе. Например, активное инвестирование, предусматривающее вложение инвестиций в регион, умеренное расширение, предусматривающее расширение уже

имеющихся мощностей, поддержание деятельности и уход из региона. В регионах, как правило, активное инвестирование могут позволить себе лишь один или два участника экономической деятельности, остальные же заняты поддержанием собственных объектов.

Следует привести ряд примеров, свидетельствующих о наличии разнообразия типов поведения отраслевых корпораций в регионе. Так, в Мурманской области доминирующим участником экономической деятельности, планирующим активно инвестировать, является ПАО «Газпром» с проектами освоения Штокмановского и Приразломного месторождений, а также создания сопутствующих производств. Также заметна ОАО «Фосагро» с масштабными планами строительства глиноземного завода. Одна из крупных компаний региона – Кольская ГМК относительно неактивна, и в ее планы входят достройка рудника «Северный-Глубокий» и реконструкция основных активов. В режиме умеренного расширения планируют развиваться РУСАЛ (участие в строительстве АЭС, строительство второй очереди КАЗа) и «Росатом» (строительство второго энергоблока Кировской АЭС). Компания ПАО «Северсталь» неактивна.

В Астраханской области из двух отраслевых корпораций ПАО «Газпром» и ОАО «ЛУКОЙЛ» ни одна не собирается активно инвестировать в регион. Так, планами ПАО «Газпрома» предусматривается небольшое увеличение добычи минеральных ресурсов, ввод в эксплуатацию по 10-11 скважин в год, реконструкция установки первичной перегонки конденсата, строительство установок гидроочистки бензиновой фракции, изомеризации и новых складов для нефтепродуктов, сжиженных углеводородных газов. Общий объем инвестиций не превышает 80 млн долл.

Масштабные планы компании ОАО «ЛУКОЙЛ» оказались менее реалистичными. Проект строительства Каспийского газохимического комплекса в г. Астрахани с общим объемом инвестиций более 3 млрд. долл. с 2005 г. и до сих пор остается не реализованным.

В Оренбургской области планируют активно расширяться сразу несколько отраслевых корпораций. Среди них ПАО «Газпром» с намерениями наращивания

мощности российско-казахстанского совместного предприятия, создания заводов по производству полиэтилена и полипропилена, полиэтиленовых труб, «Руснефть», основное приоритетное направление развития которого связано с реконструкцией завода «Орскнефтеоргсинтеза».

В режиме умеренного расширения планируют свои действия «Металлоинвест» и Уральская горно-металлургическая компания (ООО «УГМК-Холдинг»). Компания «Металлоинвест» планирует осуществить модернизацию электростале-плавильного, листопрокатного комплексов, доменного цеха, а также построить кислородно-конвертерный цех. ООО «УГМК-Холдинг» планирует вложить 120 млн. долл. в реконструкцию Гайского горнообогатительного комбината (ПАО «Гайский ГОК»).

Однако не всегда корпоративные стратегии реализуются согласно планам, поскольку региональные органы власти, обладая большим числом инструментов воздействия, оказывают давление на предпринимательские структуры. Показателен пример с АО «Русская медная компания» (АО «РМК»). Власти г. Орска, затем губернатор Оренбургской области отказали в строительстве цинкового завода на территории Орска и в Гайском районе области. Данное обстоятельство дало конкурентные преимущества компании УГМК, для которого АО «РМК» является прямым конкурентом.

Иркутская область, обладая огромным потенциалом, может стать в ближайшей перспективе территорией для развития многих отраслевых корпораций. Прежде всего, это объединенная компания РУСАЛ, которая начала строительство Тайшетского алюминиевого завода со стоимостью проекта 2,5 млрд. долл. и реконструкцию имеющихся мощностей. ПАО «Газпром» рассматривает возможность освоения Ковыктинского месторождения, а ПАО «НК «Роснефть» – месторождения Верхней Чоны, а также планы освоения «Полюсом» Сухого Лога. Как реализующие планы, следует отметить строительство компанией ПАО «Транснефть» нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий океан».

Контроль и надзор. Существующая практика проведения проверок субъектов предпринимательства обуславливает высокий уровень административной

нагрузки. Так, плановым проверкам за 2012-2013 гг. подвергались более 80 % всех компаний, а внеплановым более 45 %. Большинство компаний на протяжении 2010-2014 гг. подвергались плановым и внеплановым проверкам контрольно-надзорных органов, пик которых приходился на 2011, 2014 гг. (рисунок 2.7).

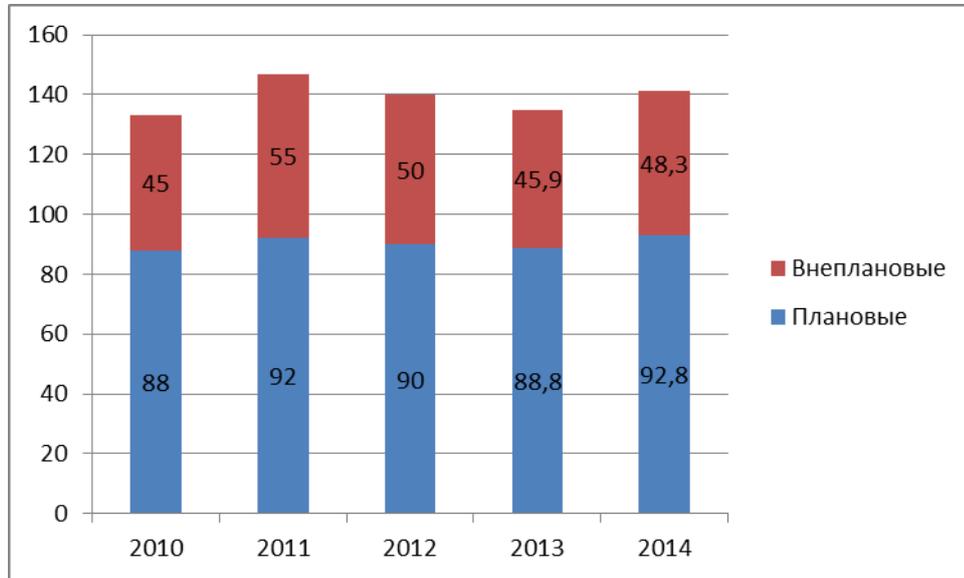


Рисунок 2.7 – Доля компаний, в которых проходили проверки контрольно-надзорных органов в 2010-2014 гг. (%)

Больше всего плановых (более 94 % и 90 %, соответственно) и внеплановых (около 54 % и 55 %, соответственно) проверок в 2013 г. проводилось в Приволжском и Северо-Западном федеральном округах, а меньше – в Уральском федеральном округе. Для Северо-Западного федерального округа такая оценка была характерна и в 2012 г.

Из запланировано проверенных отраслевых компаний, чаще встречаются предприятия производства и распределения потребителям воды, электроэнергии и газа (95 % плановых проверок). Внеплановые проверки в этих компаниях проходили также чаще, чем в компаниях других отраслей, за исключением обрабатывающих производств. В более половине случаев начиная с 2011 г. внеплановые проверки компаний проводились без согласования с прокуратурой в нарушение принятого в 2010 г. Закона об обязательном согласовании проверок с прокурату-

рой. Данное обстоятельство свидетельствует о выборочном применении данного закона.

Причины проведения внеплановых проверок в 2013-2014 гг. представлены на рисунке 2.8.

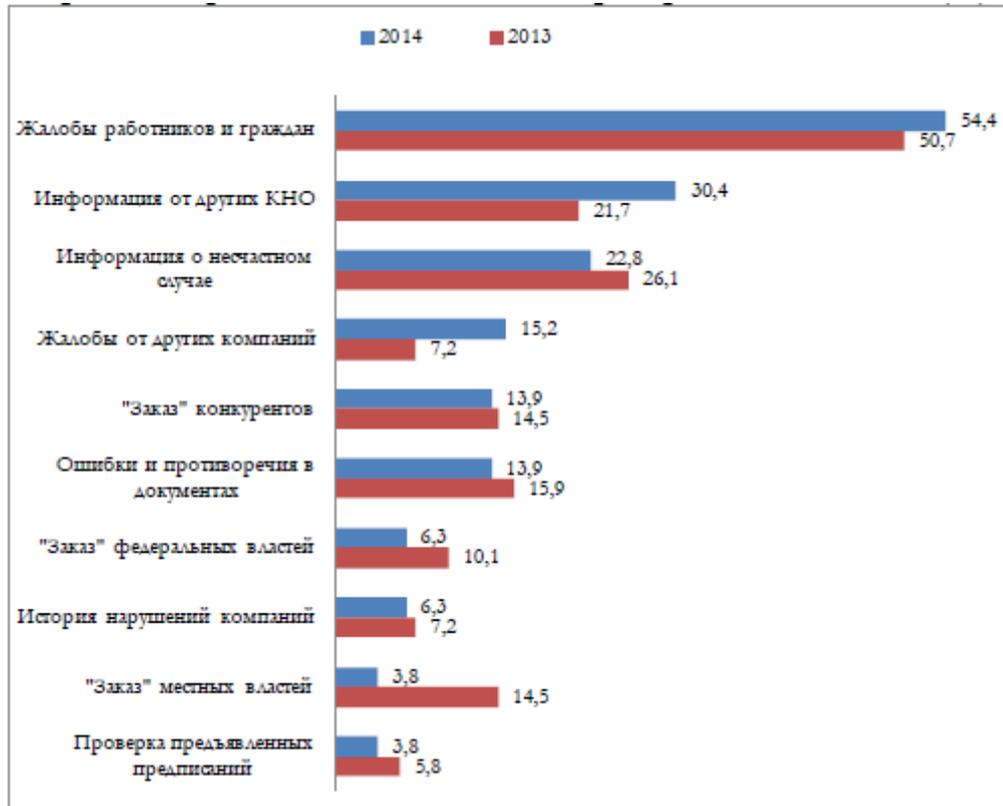


Рисунок 2.8 – Причины проведения внеплановых проверок в 2013-2014 гг. (%)

По сравнению с 2013 г. позиция «информация о нарушении из других контролирующих органов», что является главной причиной внеплановых проверок российских предпринимательских компаний, увеличилась без малого на 10 %. Значительно увеличилось число компаний, которые полагают, что причиной внеплановых проверок стали жалобы от других предпринимателей.

Региональный анализ показывает, что в Центральном федеральном округе существует большое количество внеплановых проверок (более 23 %) по заявлениям недобросовестных конкурентов и направлению региональных властей; Приволжском федеральном округе реже других проводили внеплановые проверки;

Южном федеральном округе доля таких компаний в 3 раза меньше, чем совокупная доля в стране; Уральском федеральном округе – 25 % случаев; Дальневосточном федеральном округе – более 40 %; Сибирском федеральном округе – чуть менее 45 %; Северо-Западном федеральном округе велика доля информации от конкурентов.

Компании Дальневосточного федерального округа в основном в качестве причин проверок предпринимателей называют принятие управленческих решений федеральных и муниципальных органов власти. Компании обрабатывающей промышленности выделяют главной причиной внеплановых проверок негативные отзывы конкурентов организаций, а также называют наличие у контролирующих органов информации о несчастных случаях на производстве. Такая же причина проверок выделяется компаниями энергетического сектора. 25 % респондентов из строительных и финансовых компаний называют причиной ошибки и несоответствия в предоставленных документах.

Продолжительность проведения проверок в субъектах предпринимательства представлена на рисунке 2.9.

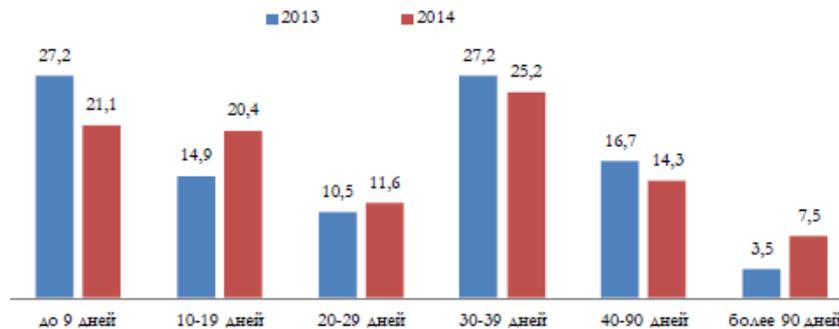


Рисунок 2.9 – Количество дней проверки до окончательного оформления соответствующего акта (%)

Среднее значение длительности проверок составляет 20 дней (в 2012 г. – 30 дней). По округам длительность проверок распределилась следующим образом:

- Сибирский федеральный округ – 10 дней;
- Уральский федеральный округ – 30 дней.

К недостаткам проведения контрольных мероприятий относятся предоставление документов, свыше количества, требуемого законом и недостаточная компетентность проверяющих лиц (рисунок 2.10).



Рисунок 2.10 – Недостатки проверяющих органов (%)

В настоящее время сложности компании испытывают при работе с налоговой инспекцией, Ростехнадзором, Росприроднадзором, Роспотребнадзором, антимонопольной службой и с органами МЧС России (госнадзор, пожарная безопасность, гражданская оборона) (рисунок 2.11).

В отраслевом разрезе оценка контрольно-надзорных органов на деятельность компаний выглядит следующим образом: половины предприятий производства и распределения потребителям воды, электроэнергии и газа деятельность налоговой инспекции оценивают негативно, а 15 % компаний работу контрольно-надзорного органа считают сильно отвлекающей, мешающей их деятельности. В негативную зону налоговой инспекции сдвинуты также оценки компаний отрасли оптовой и розничной торговли.

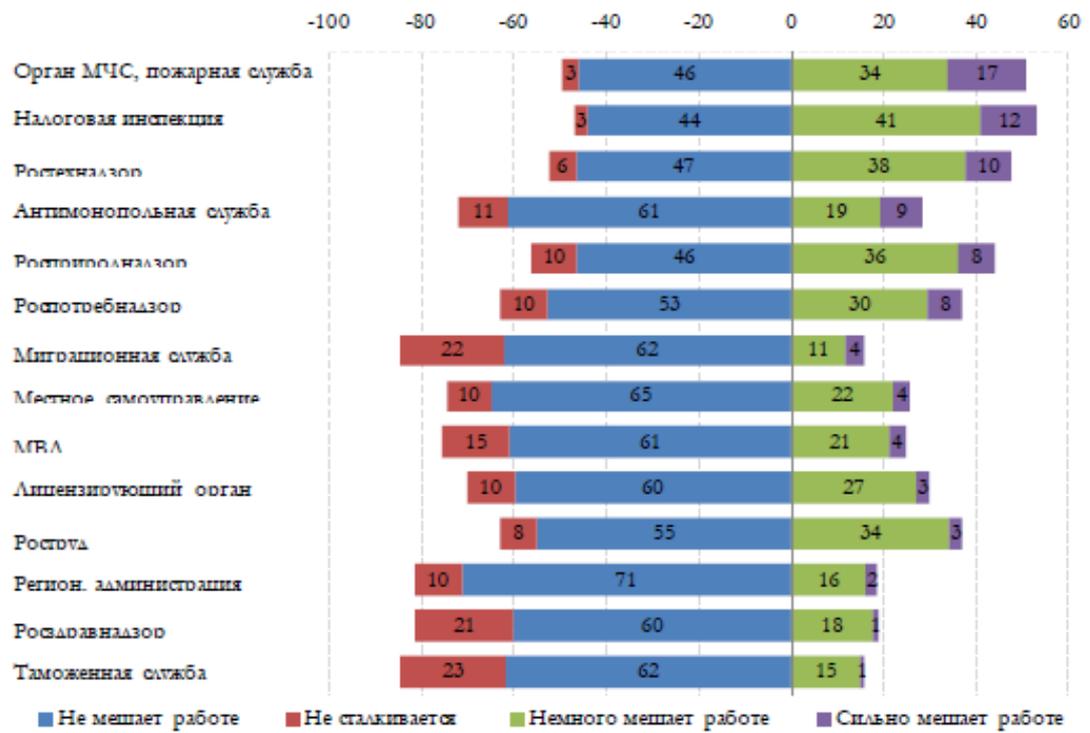


Рисунок 2.11 – Оценка деятельности проверяющих органов (%)

ГЛАВА 3. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ И ОСНОВНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРОЦЕССОВ КОНСОЛИДАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОТРАСЛЕВЫХ КОРПОРАЦИЙ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

3.1 Основные тенденции развития отраслевых корпораций региональных предпринимательских структур

Современные исследования эволюции предпринимательских структур учитывают развитие информационной среды, установленные преимущества групповых методов работы, возникновение различных видов экономических альянсов, условия добровольного взаимодействия руководителей, специалистов субъектов хозяйствования. В [273] представлена модель трансформаций управления предпринимательством по нескольким ступеням. Рассмотрим данные ступени с учетом современных тенденций развития предпринимательских структур:

- 1. 1-я ступень – создание и управление предпринимательской идеей (реализуется как наиболее творческий этап развития предпринимательства;*
- 2. 2-я ступень – построение современной организационной структуры и структуры управления субъекта хозяйствования (формирование центров ответственности).*
- 3. 3-я ступень – формирование групп персонала, ориентированных на конкретный результат деятельности (реализация концепции Друкера П. «управления по целям»).*
- 4. 4-я ступень – выбор, обоснование и создание сетевой формы хозяйствования (создание организационных и экономических альянсов).*
- 5. 5-я ступень - управление нематериальными активами (создание и поддержание торговой марки, формирование цены «гудвилл», управление интеллектуальной собственностью, определение бизнес-процессов, которые необходимо отдавать на аутсорсинг).*

Знания и умения персонала являются конкурентными преимуществами современных предпринимательских структур, которое проявляется на всех перечисленных ступенях развития субъекта хозяйствования.

На каждой из ступеней развития проявляются особенности развития субъекта хозяйствования особенности, его конкурентные преимущества, а также отрицательные стороны, которые при переходе от ступени к ступени, могут спровоцировать кризисные ситуации. Предотвращение и ликвидация кризисных ситуации зависит от принятой структуры управления.

Системы управления предпринимательскими структурами строятся на основе функционального принципа (традиционно) и процессного принципа (с учетом современных тенденций).

Реализация функционального принципа управления предполагает жесткий контроль исполнения функций работниками. В этой связи устанавливаются нормы управляемости, при которых такой контроль является эффективным. При функциональном подходе влияния внешней среды ведут к изменениям в технологиях, структуре персонала, выявляют компетентность руководителя, так как он принимает ключевые управленческие решения. Если компетентность руководителя низкая, то преодолеть кризисные ситуации не представляется возможным.

Процессный принцип управления основывается на выделении бизнес-процессов, и, в конечном итоге, на результатах всех выполняемых работ. Роль руководителя при этом состоит в координации работ и контроле показателей деятельности на границах процессов, а творческая инициатива и компетентность работников предельно высоки. Нормы управляемости снижаются в несколько раз по сравнению с функциональным подходом к управлению.

Распределение всех задач субъекта хозяйствования по бизнес-процессам имеет в качестве своих экономических целей:

- оптимизацию затрат и технологических звеньев основного и вспомогательных видов деятельности;
- создание эффективных «кратчайших» управленческих процессов;

- формирование комплекса бизнес-процессов, ведущих к повышению конкурентоспособности;

- введение автономных групповых подразделений при реализации целей субъекта хозяйствования;

Основным недостатком реализации процессного принципа управления является низкая социальная поддержка работников, так как их деятельность оценивается только по результатам.

Современные теории эффективного управления рассматривают его с точки зрения самоорганизации, так как установлено, что у субъектов хозяйствования в настоящих экономических условиях существует многообразие реакций, которые приводят к различным ситуациям (кризис, предкризис, развитие). Процессы самоорганизации возникают на любых стадиях технологических, экономических, организационных изменений. Флуктуацией при этом следует считать любое инициативное решение специалиста автономного структурного подразделения субъекта хозяйствования, а также нововведение.

Сущность инновационных процессов исследовали такие ученые как Кондрачев Н.Д., Каттерингхем Д., Наяк Р., обосновавшие следующие положения о природе нововведений:

- готовое изобретение – это первооснова рынка инновационной продукции;
- эффективными являются нововведения с действующими рынками их продвижения, что заранее прогнозируется, а также планируются конкретные области их применения.

Посредством теории самоорганизации могут быть описаны инновации в области стратегии, организационной структуры управления, отдельных уровней управления, маркетинговой политики и инструментария.

Инновационный маркетинговый подход позволяет выработать возможные пути изменений в области продуктовой дифференциации рынка и реакции на них. С точки зрения теории самоорганизации такие процессы на рынке как, например, продуктовая дифференциация является, так называемым, стратегическим возмущением.

Стратегия диверсификации является интеграционной для субъекта хозяйствования и обеспечивает его устойчивость при отрицательных влияниях внешней среды. Для эффективной реакции субъекту хозяйствования следует применять диверсификацию невзаимосвязанного типа, когда области деятельности разграничены между разными автономными структурными подразделениями с наименьшим количеством взаимосвязей между собой. Это ведет, в свою очередь, к усложнению организационной структуры управления субъектом хозяйствования и ее адаптации к дальнейшим отрицательным воздействиям внешней среды. Таким образом каждая отдельная область деятельности субъекта хозяйствования может стать не только центром ответственности, но и центром прибыли в структуре горизонтального типа.

В этом случае каждый центр прибыли создает собственные конкурентные преимущества, чем снижает уровень энтропии субъекта хозяйствования в целом.

Следует отметить, что в небольших предпринимательских структурах, которые имеют устойчивость внутренней и внешней среды не целесообразно излишне детализировать бизнес-процессы, так как это приводит к снижению гибкости субъекта хозяйствования. Процессы гибкости и адаптации предпринимательских структур подробно изучены Ансоффом И.

На практике предпринимательские структуры, оказавшиеся под отрицательным влиянием внешней среды вносят изменения в стратегию дальнейшего развития, но не меняя при этом структуры управления. Такая ситуация соответствует наименьшему возникновению энтропии, без реструктуризации внутренней экономики и организационных процессов субъекта хозяйствования. Как правило, вырабатываются новые приоритеты деятельности или кардинально новые стратегические задачи при сохранении ассортимента продукции. В качестве решения с таким подходом можно привести пример экспортного развития с одновременным сокращением присутствия на внутренних рынках.

Практическое решение о реструктуризации субъекта хозяйствования принимается, когда существующий ассортимент продукции и рынки ее сбыта является критическими с точки зрения отрицательного влияния внешней среды и роста эн-

тропии внутри субъекта хозяйствования. При это осуществляется рост самоорганизации, что способствует экономии материальных ресурсов.

В книге [107] приводится практический пример реорганизации многоотраслевой корпорации «General Electric», проводимой в XX в. в рамках комплекса мероприятий по адаптации к изменениям на рынке.

Корпорация выстроила организационную структуру из большого количества центров прибыли с различными направлениями деятельности. При этом с течением времени снижалась эффективность высшего руководства корпорацией, и было принято решение о реорганизации высшего звена управления, а именно:

- выделили два сектора звеньев: 1) стратегически перспективные и/или инновационные; 2) административные, связанные с управлением текущей деятельностью;

- из звеньев первой группы были созданы стратегические центры развития корпорации;

- из звеньев второй группы сформированы экономически однородные секторы основных видов деятельности из различных отраслей.

Таким образом, корпорация полностью диверсифицировала экономическую деятельность. Такой подход изменяет концепцию управления субъекта хозяйствования.

Теория эффективной реструктуризации субъекта хозяйствования предполагает помимо создания стратегических центров развития открытие дочерних юридических лиц и филиалов, которые как структурные единицы субъекта хозяйствования будут являться центрами прибыли.

Образование таких структурных подразделений как центров прибыли является актом разукрупнения основные бизнес-процессов и не является сменой стратегии субъекта хозяйствования. Дочерние юридические лица и филиалы начинают функционировать в уже существующем правовом поле, определенной рыночной среде.

К недостаткам такого подхода относятся:

- высшее звено управления может не рассматривать такие центры прибыли как автономные структурные подразделения, нацеленные на получения результата, а ошибочно воспринимать их как отвлеченные неэффективные части из общей структуры управления субъектом хозяйствования;
- потеря взаимных каналов информирования между высшим звеном управления и центрами прибыли;
- двойное налогообложение за счет получения дополнительной выручки от реализации;
- дополнительные расходы по регистрации новых юридических лиц;
- дополнительные расходы на отдельный бухгалтерский, кадровый учет и другие обязательные сферы учета юридического лица.

Инновационность и информационность современного общества способствуют формированию новейших экономических структур консолидации и дифференциации субъектов хозяйствования. Современная экономическая консолидация базируется не на иерархических, а на интеграционных принципах построения без замкнутых контуров.

Современные отраслевые требования направляют процессы консолидации экономических интересов субъектов хозяйствования в область стратегических объединений различных типов экономических и/или информационных систем и диктуют отказ от неэффективных и неактуальных жестко-иерархических структур управления.

Преимуществами таких стратегических объединений являются:

- реализация функций управления, соответствующих мировому уровню стандартов качества;
- повышение эффективности производственных и экономических процессов;
- расширение границ ответственности и доверительности субъектов хозяйствования, входящих в стратегические альянсы;
- снижение степени формальности партнерских отношений;

- возможность использования сложных рыночных схем «производство-реализация» продукции.

Рассмотрим новейшие принципы построения структур управления субъектов хозяйствования:

- добровольное исключение бюрократизации в управленческой деятельности, отказ от функциональных иерархических структур, исключение штабных звеньев;

- создание и включение в процесс управления гибких форм труда, сетевых структур хозяйствования;

- переход от конусообразных структур управления субъектов хозяйствования к горизонтальным модификациям, в частности формирование оптимально малого числа уровней управления между самой высшей и самой низшей его точкой;

- создание автономных структурных единиц субъектов хозяйствования, осуществляющих децентрализованные функции управления;

- внедрение инновационных отделов, отвечающих за создание и развитие инновационной продукции и ее продвижение на рынок, технологий, в том числе венчурных;

- создание управленческих подразделений, создающих собственный консолидированный рынок группы субъектов хозяйствования;

- изменения статуса информационно-управляющих подразделений;

- повышение творческой активности персонала при выстраивании управленческих связей.

Общая характеристика субъектов хозяйствования XXI в. представлена в таблице 3.1.

В современных исследованиях изучаются новейшие структуры субъектов хозяйствования, функционирующих в информационном пространстве, такие как:

- инициативные (эдхократические горизонтального типа) с высокой степенью свободы исполнителей;

- трехзадачные (многомерные горизонтального типа) с автономными структурными подразделениями в ресурсной, производственной областях и области послепродажного обслуживания;

Характеристики субъектов хозяйствования XXI в.

Наименование характеристики	Описание характеристики
Форма субъекта хозяйствования	Многообразная, в том числе сетевая форма, виртуальная форма
Стратегическая экономическая цель	Использование наилучших ресурсов; оптимальные производственные ресурсы; конкретные отечественные и зарубежные сектора рынков
Принципы построения структуры управления	Консолидация; горизонтальная интеграция; аутсорсинг (научное сопровождение, маркетинговая политика)
Функции управления	Соответствуют мировым стандартам качества; перекрестные, без жесткой специализации; комплекс функций управления имеет матричную форму описания;
Тип структуры управления	Гибкий (адаптивный) с обоснованно наименьшим количеством уровней управления между высшей и низшей точками (уменьшение численности среднего управленческого звена); с возможным наличием штаб-квартиры
Тип деятельности	Автономно групповой; по центрам ответственности; открытый; с возможностью вступления в различные альянсы
Ориентация деятельности	Конкретный конечный потребитель; полное и своевременное удовлетворение потребностей потребителей и акционеров
Конкурентное преимущество	Интеллектуальный капитал; учет интересов партнеров и инвесторов
Взаимодействие контрагентов	Обмен результатами интеллектуального труда
Основной рынок	Внешний
Персонал	Творческий; генерирующий новые идеи, методы, подходы; самообучаемый; осуществляющий самоанализ; распределенный по центрам ответственности (что предполагает высокую ответственность за результаты деятельности)
Стимулирование персонала	По центрам ответственности; в зависимости от степени удовлетворения потребностей потребителей, акционеров, эффективности взаимодействия с партнерами, инвесторами
Стиль управления	Демократический; фокусирование различных рабочих групп персонала на миссии субъекта хозяйствования и его стратегической цели
Основные ресурсы руководства	Компетенция; время
Ответ на внешнее изменение	Инициативное, без реакций на дополнительное воздействия
Использование информационных систем и технологий	Рассматривается как конкурентное имущество; способствует повышению операционной эффективности
Инновационность	Создание дополнительной полезности продукции; уменьшение срока от разработки и до внедрения инновационной продукции в производство; обновление технологий; самостоятельный выход на конкретные рынки с инновационной продукцией

- социальные (партисипативные) с возможностью участия в управлении работников различной степени компетенции, в том числе низкой;

- адаптируемые (ориентированные на рынок) с функциональными областями, формирующимися вокруг определенных рынков;

- инновационные (предпринимательские), действующие на основе конкретных предпринимательских идей.

Рассмотрим базовые принципы построения субъектов хозяйствования горизонтального типа, которые можно сформулировать исследовав деятельность некоторых успешных транснациональных альянсов (General Electric, Volvo, Boeing и др.):

1. Основные задачи хозяйствующего субъекта в соответствии со стратегической целью являются отдельными бизнес-процессами (3-5), вокруг которых образуются звенья организационной структуры управления. Каждый бизнес-процесс имеет целью своей реализации конкретную процессную задачу, но предполагается их взаимодополнение. В рамках бизнес-процессов выполняются только те работы, которые обеспечивают дополнительную полезность продукции, а следовательно ее качество и стоимость.

2. Каждый бизнес-процесс, а также звенья их обслуживания реализуется творческим автономным подразделением с высокой степенью ответственности за результаты своей деятельности. Количество автономных структурных подразделений соответствует количеству бизнес-процессов и обслуживающих их звеньев, но может быть обосновано меньше в случае повышенной комплементарности бизнес-процессов.

3. Высшее звено управления включает несколько управляющих с прямыми связями управления в финансовой области и области управления кадрами.

4. Критерием эффективности деятельности субъекта хозяйствования является полное и своевременное удовлетворение потребностей конечных конкретных потребителей и акционеров.

Набор рассмотренных принципов управления показывает, что преимуществами субъектов хозяйствования горизонтального типа являются гибкость и адаптация к изменениям во внешней среде, сокращение затрат на управление и

расходов, не создающих дополнительную полезность продукции, оптимизация использования ресурсов.

Рассмотрим пример совершенствования структуры горизонтального типа на примере транснациональной телекоммуникационной компании American Telephone and Telegraph Incorporation (рис. 3.1).

<u>1</u> Отдел размером более 15 тыс. чел.	<u>2</u> 130 экономи- ческих и управленче- ских процес- сов	<u>3</u> 13 основ- ных биз- нес- процессов	<u>4</u> Автономные структурные подразделения от 10 до 15 специалистов (инженеров, технологов, дизайнеров, производителей, маркетологов) для разработки модели мобильного телефона, выхода на различные рынки, связей с потребителями, послепродажного обслуживания
<u>5</u> Ликвидация бюро- кратических опера- ций	<u>6</u> Сокращение срока разработки нового мобильного телефона в 2 раза	<u>7</u> Повышение качества разработанного мо- бильного телефона	<u>8</u> Снижение затрат на разработку и сбыт мобильного телефо- на

Рисунок 3.1 – Пример схемы совершенствования процесса функционирования структуры крупного субъекта хозяйствования горизонтального типа

В многоотраслевой корпорации «General Electric» в качестве управленческой реформы в области реализации электротехнических проектов были выделены более 100 бизнес-процессов как основные, сформированы автономные структурные подразделения до 12 специалистов в области разработки новой продукции и технологий, оптимизации использования электротехнического оборудования. Результатом этого стало сокращение затрат на всех стадиях производства и реализации продукции и услуг, улучшение взаимодействия с конечными потребителями, а также сокращение сроков реагирования на их предпочтения. Высшее звено управления было также было распределено по компетентным группам в области оптимального размещения ресурсов и управленческой координации.

Таким образом, главным актором деятельности при горизонтальной структуре субъекта хозяйствования является автономное структурное подразделение

(группа специалистов), совместная работа членов которого дает синергетический эффект.

Теория групповой работы была изучена многими исследователями, в том числе советскими (бригадный подряд), российскими [46] и была признана эффективной. Были разработаны рекомендуемые организационные структуры управления основанные на деятельности отдельных самоуправляемых групп (например, проблемные, командные). Введение автономных структурных подразделений в деятельность предприятия способствует сокращению количества уровней управления до $\frac{1}{3}$.

Главный критерий эффективности деятельности автономных структурных подразделений – это полное и своевременное удовлетворение запросов конкретных конечных потребителей и акционеров субъекта хозяйствования. При этом возможно введение в состав автономного структурного подразделения представителя общественного контроля и/или представителя основной стратификации потребителей.

При функционировании субъекта хозяйствования горизонтального типа стимулирование деятельности работников происходит одновременно за личные и групповые успехи. Оценка деятельности персонала при групповом подходе производится как высшим звеном управления, так и остальными участниками автономного структурного подразделения (принцип вклада).

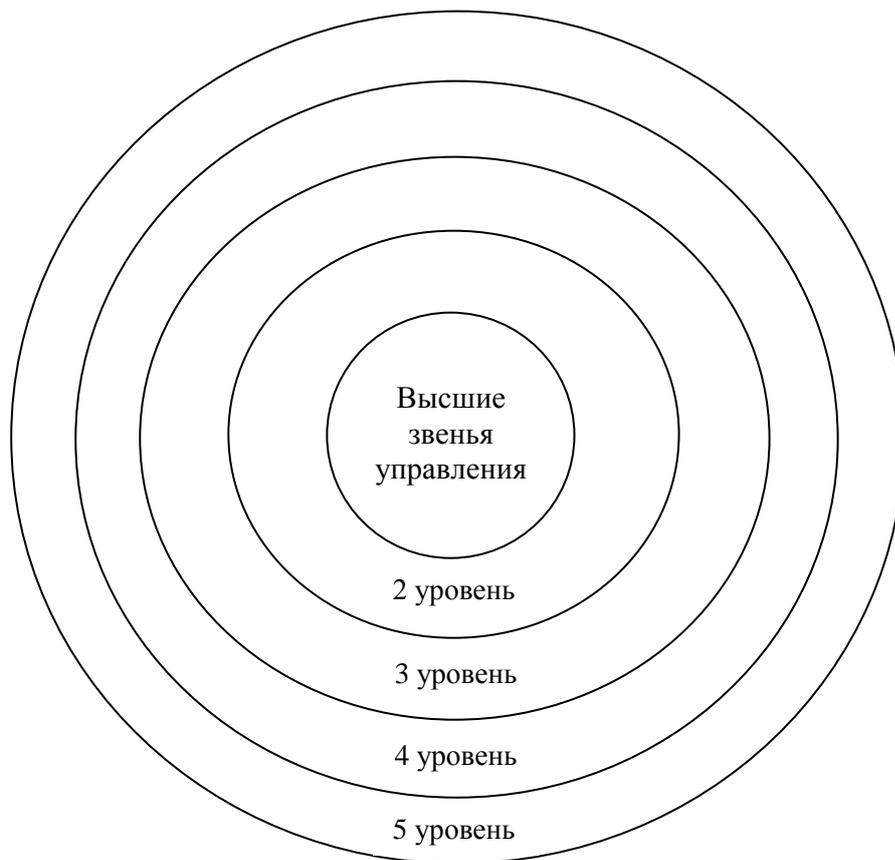
К особенностям инициативных (эдохократических горизонтального типа) субъектов хозяйствования с высокой степенью свободы исполнителей относятся следующие:

1. Возможность реализации сложных, нестандартных схем деятельности.
2. Высшее звено управления уважается за компетентность, а не за занимаемую должность.
3. Отсутствие формализации управленческой и организационной деятельности.
4. Тип управленческих связей – горизонтальный.
5. Взаимосвязанная работа автономных структурных подразделений.

6. Значительное количество работников широкого профиля.

Такой вид ведения хозяйственной деятельности эффективен в областях высокой техники и технологий, творчества, инновационных и венчурных производствах, информационных и медицинских технологий.

Графически рассматриваемая организационная структура управления представляется в виде наращивания окружности, отражающей уровни ответственности за результаты деятельности (рисунок 3.2).



Примечание к рисунку 3.2. 2 уровень соответствует штаб-квартире (если она вводится в структуру управления); 3 уровень – руководители среднего звена; 4 уровень – сотрудники автономных структурных подразделений (специалисты); 5 уровень – низшее звено исполнителей.

Рисунок 3.2 – Организационная структура управления с высокой степенью ответственности

Многозадачные субъекты хозяйствования (многомерные горизонтального типа) с автономными структурными подразделениями формируются из традици-

онных двухмерных хозяйственных структур. Классическая двухмерность «затраты-результаты» расширяется в области, в частности, послепродажного обслуживания, различных рынков потребления и категорий потребителей. Например, трехзадачные субъекты хозяйствования функционируют с автономными структурными подразделениями в ресурсной, производственной областях и области послепродажного обслуживания.

Многозадачные субъекты хозяйствования в качестве актора деятельности имеют автономную структуру, рассматриваемую в качестве центра прибыли или отдельного филиала (т.е. один субъект хозяйствования в другом). При таком подходе реакция на запросы потребителей становится быстрее, чем в случае эдхократического субъекта хозяйствования.

Организационное построение автономного центра прибыли осуществляется в виде структуры отдельного субъекта хозяйствования. Взаимосвязи с высшими звеньями управления и другими автономными центрами прибыли соответствуют отношениям с контрагентами на рынке.

Примером рассматриваемой структуры субъекта хозяйствования является автомобильный концерн и производитель автооборудования Volvo, в котором экспериментальные подразделения по сборке функционируют по принципу «один субъект хозяйствования в другом». При этом специалисты таких экспериментальных подразделений самостоятельно ищут заказчиков, подготавливают ресурсную базу, рассчитываясь с поставщиками, осуществляют сборку и подготовку к эксплуатации автомобиля, осуществляют его реализацию «под ключ», оплачивают труд рабочих и специалистов, а полученную прибыль реинвестируют.

Экономические условия деятельности в XXI в. предполагают усложнение, видоизменение существующих структур управления субъектов хозяйствования: необходимы повышенная гибкость структур, разнообразие в формах коммерческой деятельности, значительное уменьшение времени на реализацию отдельных управленческих и производственных процессов, оперативное расширение или сужение рынков сбыта, стратегические альянсы, введение групповых форм труда.

Информационные условия деятельности субъектов хозяйствования в XXI в. характеризуются:

- наличием возможности в любом месте ведения хозяйственной деятельности авторизации в общественных, профессиональных, финансовых сетях;
- перманентным доступом к информации;
- правом выбора информационных технологий для внутреннего и внешнего применения субъектом хозяйствования;
- всесторонним использованием объектов информационной инфраструктуры;
- участием в формировании информационного поля;

В связи с этим одним из эффективных направлений развития современных субъектов хозяйствования является создание сетевых структурных форм.

Под *сетизацией* понимается отказ от организационных структур вертикального типа и создание сетевых связей для достижения цели субъекта хозяйствования и удовлетворения потребностей конкретных конечных потребителей и акционеров.

Сетевые структуры формируются двумя путями:

1. Вокруг единого центра – головного доминирующего субъекта хозяйствования. Собранные у центра хозяйствующие структуры выполняют решение отдельных задач рыночной деятельности на принципах аутсорсинга.

2. Конгломерации равноценных или близких к равноценности субъектов хозяйствования. Данное объединение на взаимных интересах призвано поддерживать экономическое равновесие всех членов сетевой структуры. При этом на аутсорсинг отдаются процессы, не входящие во взаимный интерес субъектов хозяйствования и комплекс их конкурентных преимуществ. Комплекс конкурентных преимуществ сети включает в себя набор из важнейших компетенций каждого из ее членов. В случае, если на аутсорсинг отдается основной производственный процесс такие сети называются оболочечными. Деятельность оболочечной сетевой формы направлена на выбор ассортимента производимой продукции и ее количества, технологий производства и субъектов производственного процесса.

Примерами таких субъектов хозяйствования являются крупные продовольственные компании.

К недостаткам оболочечных сетевых форм относятся:

- снижение контроля качества процессов, отданных на аутсорсинг, в особенности производственных;
- отсутствие экономической устойчивости на рынке ввиду владения только торговой маркой, а не технологиями;
- возможность резкого увеличения недобросовестных производителей, что приведет к банкротству оболочечного субъекта хозяйствования;

Преимущества и недостатки сетевых форм организации деятельности представлены в таблице 3.2.

Сетевая форма организации деятельности с теоретической точки зрения относится к виртуальному типу, так как, во-первых, создается для решения конкретной рыночной задачи, которая не предполагает единого географического центра, во-вторых, всесторонне использует информационные и телекоммуникационные системы и технологии для деятельности в удаленном режиме («он-лайн» или «офф-лайн»). При этом каждый работник, в том числе руководитель высшего и среднего звена является ресурсом сети с уникальным набором знаний, навыков, умений, доступный всем членам сетевого субъекта хозяйствования, как физически, так и виртуально.

К виртуальным формам деятельности относятся также *электронные субъекты хозяйствования* со средой функционирования в сети Интернет. Мотивация таких субъектов изучена в [241], в частности определено, что, таким образом, субъекты хозяйствования находят новые рынки и новых потребителей, формируют дополнительные конкурентные преимущества, разрабатывают современные методы ведения конкурентной борьбы, реализуют необычные предпринимательские идеи.

Преимущества и недостатки сетей

Наименование характеристики	Преимущества	Недостатки
Члены сети	Элитарные, так как есть выбор	Неоднозначность в определении места каждого члена
Отношения между членами	Взаимная поддержка	Взаимозависимость
Реализация предпринимательской идеи		Снижение предпринимательской мотивации Сложность привлечения венчурных компаний
Изменения во внешней среде	Быстрая реакция, адаптация	
Планирование		Высокая доля неопределенности при планировании
Специализация	Концентрация на важнейших компетенциях, составляющих конкурентных преимущества	Отсутствие многопрофильности, сложности диверсификации
Ресурсы		Ресурсозависимость на основе заключенных договоров
Затраты на управление и производство	Сокращение, оптимизация структуры	
Персонал	Исключение дублирования функций специалистов, сокращение числа высших и средних руководителей	Наличие частичной занятости Слабая социальная поддержка персонала
Мотивация	Миссия, стратегические задачи	
Компетентность	Высокая	Высокая зависимость от компетенций специалистов
Общественные подразделения	Отсутствуют или сведены к минимуму	
Сетевая культура	Высокая, на принципах взаимности и доверия	Может заимствоваться

Если рассматривать в качестве основных, имеющихся у субъекта хозяйствования, ресурсы согласно теории менеджмента [203], а именно капитал, технику и технологию, персонал, информационный ресурс, то наряду с ограниченными ресурсами, информацию можно рассматривать как неограниченный ресурс. Информационная среда как среда ведения хозяйственной деятельности позволяет расширить цепь, по звеньям которой происходит увеличение полезности выпускаемой продукции, позволяет гибко реагировать на запросы конкретных конечных

потребителей, акционеров, желания партнеров, концентрировать различные интеллектуальные ресурсы, получать нестандартные сырье и материалы, использовать множество легальных финансовых схем. Преимуществом информационной среды как рыночной среды является отсутствие входных режимов.

Рассмотрим закономерности функционирования информационной среды с точки зрения экономики и менеджмента:

1. Развивается как глобальный рынок.
2. Реализуется принцип «невидимой руки» Адама Смита.
3. Субъект хозяйствования в своей деятельности способен достигнуть, так называемой «критической массы» – размера, при котором развивающийся субъект может функционировать без дополнительных инвестиций, являясь экономически устойчивым.
4. Возможны быстрые структурные изменения деятельности, организационная гибкость в областях сетевой культуры, отношений с партнерами, схем рыночного взаимодействия.
5. Реализуется повышенная коммуникационность в области экономического взаимодействия всех контрагентов на основе добровольного сотрудничества.
6. Организационное поведение можно считать полностью неконфликтным, так как отношения строятся полностью на добровольной основе.
7. Позволяет всесторонне изучить структуру потребителей и их основных потребностей и, как результат, обоснованно выбрать методы продвижения готовой продукции.
8. Возможность получения конкурентных преимуществ одновременно от увеличения объемов производства продукции, уникальных технологий, профессиональной специализации, а также удовлетворения большинства потребностей конкретных конечных потребителей.
9. В цену готовой продукции включается индивидуальное послепродажное обслуживание потребителей, часто виртуальное.

10. В себестоимость продукции субъекты хозяйствования включают затраты на НИОКР, что является их конкурентным преимуществом, о чем потребители широко информируются на сайтах субъектов хозяйствования.

Повышение конкурентоспособности субъекта хозяйствования в условиях информационной среды возможно посредством преодоления неопределенности развития с использованием информационных систем и технологий, позволяющих исследовать, реализовывать разнообразные схемы ведения хозяйственной деятельности в предельно короткие промежутки времени, тем самым снижая степень неопределенности развития в будущем.

Конкурентные преимущества возникают при обучении и самообучении работников субъектов хозяйствования эффективному применению информационных систем и технологий. При этом постоянно вносятся изменения в организационную культуру в зависимости от условий деятельности в информационной среде.

Влияние внешней среды на создание резервов конкурентоспособности субъекта хозяйствования осуществляется несколькими возможными путями:

1. Механистический (при постоянных параметрах внешней среды, неменяющихся технологиях, отсутствии организационного развития), при котором изменения для субъекта хозяйствования являются потрясением.

2. Органический (при переменных параметрах внешней среды, меняющихся технологиях, меняющейся продукции, эволюционном организационном развитии), при котором изменения требуют от субъекта хозяйствования адаптационных решений.

Основными реакционными инструментами на влияние внешней среды являются:

- динамические отношения руководителей и специалистов;
- прогнозирование развития бизнес-процессов и корректировка;
- функционирование субъекта хозяйствования в формате самообучения.

Качественной базой экономического развития субъекта хозяйствования виртуального типа являются современные информационные системы и технологии. В

современной информационной среде происходит расширение их использования, что, в свою очередь, ведет к появлению новых востребованных специальностей.

Внешняя информационная среда по отношению к субъекту хозяйствования делится на два сектора:

1. Жесткий, включающий в себя компьютеры и пакеты прикладных программ, провайдеров и информационные сети, серверы, инфраструктуру технической поддержки.

2. Мягкий, содержащий воплощение виртуальных отношений между контрагентами, производителями и потребителями, элементы информационной культуры.

В настоящее время формирование виртуальных сетей ведется по следующим направлениям:

- поставщики;
- производители;
- участники международной стандартизации качества;
- технологические звенья;
- потребители.

Возможно экономическое и организационное объединение субъектов хозяйствования в различных комбинациях.

Уровни субъекта хозяйствования виртуального типа представлены в таблице 3.3.

В современных экономических условиях наблюдается возникновение новых форм хозяйствования, продиктованных повышением эффективности экономических альянсов, групповых методов работы, расширением информационной среды, появлением новых информационных систем и технологий.

Уровни виртуального субъекта хозяйствования

Наименование уровня	Характеристика уровня
Стратегический	Реализация задач инновационной стратегии в краткосрочной перспективе. Новаторство в области производства продукции. Создание и функционирование специальных подразделений для доработки инновационной продукции. Формирование предложений для конкретных конечных потребителей, участие в определении потребностей. Разработка идеологии взаимодействия с внешней средой.
Структурный	Установление элементов виртуальной структуры и связей между ними на основе добровольного сотрудничества руководителей, специалистов. Активное применение аутсорсинга. Реализация организационной гибкости и адаптивности к изменениям во внешней информационной среде.
Организационный	Проявление компетентности руководителей, специалистов, партнеров. Реализация творческого подхода при выполнении конкретных задач. Использование группового принципа в деятельности субъекта хозяйствования.
Технологический	Применение подхода выявления основных бизнес-процессов в деятельности субъекта хозяйствования. Динамика перегруппировки технологических звеньев. Совершенствование технологий в режиме реального времени.

3.2. Инструменты реализации процессов консолидации экономических интересов

В сложившихся экономических условиях в интересах консолидации экономических интересов ОКиСХРП необходима координация экономических действий государственных органов власти, субъектов предпринимательства и общественных организаций с целью эффективного экономического и социального планирования развития предпринимательства. Опыт Северо-Западного федерального округа показал, что эффективным инструментом межсубъектного и корпоративного взаимодействия по стратегическим вопросам является «стратегическое партнерство». Предшественником стратегического партнерства можно считать Ассоциацию экономического взаимодействия субъектов Северо-Запада РФ, созданную в 1992 г. в условиях кардинального изменения принципов экономической и соци-

альной жизни страны. В настоящее время цели создания Ассоциации выполнены: осуществлен переход к рыночной экономике, выработаны методы управления народным хозяйством в условиях рыночных отношений.

Учредителями АНО «Стратегическое партнерство «Северо-Запад»»¹⁵ являются субъекты РФ Северо-Западного федерального округа; предприятия и организации, осуществляющие деятельность в данном федеральном округе в отраслях строительства, промышленности, сельского хозяйства, сферах науки, культуры (ООО «Автотор Холдинг», ПАО «Акрон», ООО «БСС», ООО «Выставочное объединение «РЕСТЭК», АО «Группа «Илим», ПАО «Группа ЛСР», ООО «Качкин и партнеры», АО «Компания Усть-Луга», АО «Концерн Росэнергоатом», ООО «ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт», ЗАО «Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», АО Межрегиональная компания «Белкомур», ПАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Северо-Запада», АО «Ненецкая нефтяная компания», ОАО «Российские железные дороги», АО «Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа», ПАО «Северсталь», ООО «Сименс», АО «Страховое общество газовой промышленности»); научные и общественные организации (Ассоциация промышленных предприятий Санкт-Петербурга, НП «Ассоциация средств массовой информации Северо-Запада», ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта», СПб ГБУЗ «Городской гериатрический медико-социальный центр», ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», союз «Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата», «Северо-Западный институт управления» (филиал РАНХиГС), Союз строительных объединений и организаций).

Составляющей стратегического взаимодействия является Открытое соглашение о стратегическом партнерстве в сфере экономического и социального развития Северо-Западного федерального округа на период 2013–2020 гг. (Открытое соглашение). Учредителем Открытого соглашения является Стратегическое парт-

¹⁵ О стратегическом партнерстве. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://n-west.su/about/founders/> (дата обращения 07.09.2020).

нерство «Северо-Запад» (Стратегическое партнерство), участниками которого могут быть органы федеральной и муниципальной власти, предпринимательские структуры различных форм собственности, общественные организации, некоммерческие ассоциации и союзы. При этом организации должны быть резидентами РФ и иметь свои представительства хотя бы в одном регионе Северо-Западного федерального округа, а также планы по развитию деятельности на территории округа.

В 2013 г. Открытое соглашение подписали компании: ОАО «Лесной Мир», ООО «ЭЛК «Сокол-Вытегра» и ОАО «ТМ Групп», с начала 2014 г. – ЗАО «ИК «Питер Траст», ЗАО «Теплоком», ООО «Центр бухгалтерского учета «Интеркомп», АНО «Северо-Западный институт гериатрии и социального медицинского проектирования», «Санкт-Петербургский городской гериатрический медико-социальный центр», ООО «БИОЗЕМ», мэрия города Архангельска, ООО «Винкор Никсдорф», ЗАО «СЗ НТЦ «Портативные средства индивидуальной защиты» им. А.А. Гуняева, ООО «БСС», ООО «Этафон», ООО «Балтийская газохимическая компания», ОАО «Башкирское речное пароходство». В ближайшее время к Открытому соглашению планирует присоединиться Кировская область.

В краткосрочной перспективе Стратегическое партнерство ставит задачу эффективной работы по повышению экономического роста в Северо-Западном федеральном округе. В этой связи в практическую работу по достижению целей, определенных Стратегией социально-экономического развития округа, должно быть вовлечено необходимое число предпринимательских и общественных структур, должны быть скоординированы планы федеральных, региональных и муниципальных органов власти с планами инвестиционных проектов предпринимателей, необходимо содействовать инновационному развитию экономики, создать постоянно действующую систему гармонизации экономических интересов, планов и действий государственных, региональных и муниципальных органов власти и ОКиСХРП различных сегментов рынка.

Работа Стратегического партнерства ведется по следующим основным направлениям деятельности: стратегическое и территориальное планирование;

развитие транспортной инфраструктуры; сельское хозяйство и легкая промышленность; приграничное сотрудничество; развитие Арктической зоны; инвестиции и инновации; развитие строительной отрасли.

Реализация в Северо-Западном федеральном округе Открытого соглашения предусматривает открытость целей, намерений и планов для всех участников Стратегического партнерства, а также необходимость согласования программ развития их деятельности в регионах Северо-Запада. Так, например, в 2012 г. в рамках работы по реализации принципов открытости стратегических планов стало возможным исполнение программы совместной деятельности ОАО «Ленэнерго» и ОАО «МРСК Северо-Запада» на 2014-2017 гг., проведение с ОАО «Россети» ярмарки мощностей, осуществление проекта строительства Балтийского газохимического завода в Ленинградской области и инвестиционной программы ОАО «ЛУКОЙЛ».

На современном этапе развития национальной экономики изменились условия работы отраслевых корпораций, проблемы, возникающие перед предпринимательством, регионом и властью. Современное российское предпринимательство, в условиях жесткой конкуренции со стороны зарубежных компаний, санкций, объявленных странами ЕС и США, необходимости импортозамещения, нуждается в поддержке государства и консолидации экономических интересов ОК и СХРП. Необходимо перспективное планирование развития регионов на среднесрочный и долгосрочный период, а государственные программы и планы не могут быть успешно реализованы, если они не поддержаны предпринимательскими структурами и обществом. Процесс реализации намеченных стратегий и планов не должен быть делом только федеральных и муниципальных органов власти, при этом необходимо учитывать и интересы предпринимательского сообщества и общественных организаций. Такая форма сотрудничества как Стратегическое партнерство способна обеспечить взаимодействие государственных органов власти, субъектов предпринимательства и общественных организаций при разработке и реализации социально-экономических стратегий регионов, создании и исполне-

нии межрегиональных проектов частно-государственного партнерства, способствовать консолидации экономических интересов ОКиСХРП.

Деятельность федеральных, региональных и муниципальных органов управления направлена на повышение эффективности расходования бюджетных средств в отраслях экономики, всестороннем привлечении инвестиций и развитию рыночных компетенций, способствующих созданию условий для консолидации экономических интересов ОКиСХРП [82]. Эффективным механизмом экономической консолидации для развития общественной инфраструктуры является концессия (от лат. *concessio* – разрешение) как форма государственно-частного партнерства, которая применялась в разные исторические периоды.

Концессия возникла в Древнем Риме как договор управления частными лицами государственными объектами инфраструктуры за определенную плату, когда общины заключали договора концессии на объекты почтовой службы, порты, торговые рынки, общественные бани.

В качестве предшественника концессии существовал откуп как форма специального договора государства с предпринимателем по передаче права на взыскание государственных доходов (в частности, налогов). Откуп находил применение при ведении натурального хозяйства, отсутствии или недостаточной развитости системы кредитования, дефиците государственного бюджета, недостаточном развитии коммуникаций. В России систему откупов активно развивал Петр I. В частности, в 1717 г. для возведения мельниц по концессии были предоставлены берега рек Уны и Шлины.

В 1920 г. в РСФСР был издан декрет «О концессиях», что позволило в годы НЭПа реализовывать инфраструктурные проекты с зарубежным участием. В 1923-1937 гг. был учрежден Главный концессионный Комитет при Совете Народных Комиссаров, который организовывал предоставление иностранным компаниям и физическим лицам концессии для осуществления производственной деятельности и торговли (было рассмотрено более 2200 заявок, реализовано – более 220). Концессионерами являлись юридические и физические лица из Германии (35 % поданных заявок), Англии, США и Франции.

К значимым историческим концессионным соглашениям относятся:

- между Донбассом и англичанами для строительства металлургического завода (1869 г.);
- между Россией и Китаем при строительстве Китайско-восточной железной дороги (1897–1901 гг.).

В России концессионерскую деятельность регламентирует, принятый 21 июля 2005 г., Федеральный закон «О концессионных соглашениях» (№ 115-ФЗ, ред. от 27.12.2018 г.). Концессионное соглашение предусматривает, что одна сторона (концессионер) за свой счет создает и/или реконструирует имущество, право собственности на которое закреплено или будет закреплено за другой стороной (концедентом), эксплуатирует объект концессионного соглашения, а другая сторона (концедент), в свою очередь, предоставляет первой стороне (концессионеру) на определенный срок, права владения и пользования объектом для осуществления установленной соглашением деятельности. Концессионным соглашением устанавливается плата концессионера концеденту за эксплуатацию объекта, внесение которой может быть в течение всего срока эксплуатации, в также в течение отдельных сроков эксплуатации. Конкретные условия внесения концессионной платы, ее размер устанавливаются концессионным соглашением по согласованию сторон.

Согласно Федеральному закону (ст. 4) предметами договора о концессии могут быть, например, инфраструктурные объекты аэропортов, трубопроводный транспорт и другие объекты, находящиеся в федеральной и муниципальной собственности.

Концессия является долгосрочным договором в рамках государственно-частного партнерства, который заключается на основе взаимовыгодного экономического сотрудничества государственных органов власти и ОКиСХРП, направленное на реализацию проектов такого партнёрства в целях обеспечения публично-правового взаимодействия.

Концедентами могут быть Правительство РФ (уполномоченные им органы федерального уровня), субъект РФ (уполномоченный орган регионального уровня), муниципальное образование (орган самоуправления муниципального уровня).

Концессионерами могут быть российские и иностранные юридические лица, индивидуальные предприниматели, юридические лица, действующие по договору о совместной деятельности.

С правовой точки зрения Федеральный закон регулирует взаимоотношения между государством и предпринимательскими структурами, возникающие при подготовке, заключении, исполнении и прекращении действия концессионных соглашений. Законом установлены порядок заключения концессионного соглашения, условия заключения, изменения и прекращения действия соглашения, гарантии прав и законных интересов сторон, их права и обязанности, порядок разрешения споров по соглашению.

Права и обязанности концессионера представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4

Основные права и обязанности концессионера, установленные
Федеральным законом

Права	Обязанности
1. Реализовывать концессионное соглашение собственными силами и/или с привлечением третьих лиц. Возможно предоставление объекта концессии третьим лицам при соблюдении концессионных обязательств и сроков эксплуатации объекта (согласие концедента обязательно).	1. Подготовить объект концессии к использованию и эксплуатировать его в соответствии концессионным соглашением, нести расходы на содержание объекта.
2. Безвозмездно использовать полученные при участии в концессионном соглашении права на нематериальные активы.	2. Обеспечивать потребителей соответствующими концессионной деятельности товарами, работами, услугами, в том числе с установленными льготами
	3. Заключать договоры поставки энергетических ресурсов, потребляемых при исполнении концессионного соглашения, возмещать затраты на электроэнергию.

Кроме Федерального закона «О концессионных соглашениях» взаимоотношения между государством и предпринимательскими структурами в сфере концессий регулируются:

- ч. 1 Гражданского кодекса РФ в части контрактов государственно-частного партнерства;
- ч. 1 Налогового кодекса РФ в части уплаты налогов по заключенному концессионному соглашению;
- Постановлениями Правительства РФ в части форм концессионных соглашений (от 05.12.2006 г. № 748, от 11.11.2006 г. № 672, от 27.05.2006 г. № 319 и др.).

Раскроем процедуру отбора концессионера и заключения концессионного соглашения. Выбор концессионера проводится на открытом или закрытом конкурсе в соответствии с Федеральным законом. После принятия решения о заключении концессионного соглашения концедент обязан:

- создать конкурсную комиссию;
- разработать конкурсную документацию;
- опубликовать решение о проведении конкурса (при открытом конкурсе разместить конкурсную документацию, при закрытом конкурсе разослать приглашения на участие в конкурсе).

Без конкурса концессионное соглашение может заключаться при пользовании и владении имуществом на правах аренды (соблюдение условий ч. 2 ст. 37 Федерального закона).

К критериям оценки конкурсных предложений относятся:

- цены (тарифы) на создание, реконструкцию, эксплуатацию объекта концессионного соглашения;
- величина концессионной платы;
- сроки создания и/или реконструкции объекта;
- сроки выхода объекта на запланированные объемы производства и реализации;

- описание экономических характеристик и технических параметров объекта с учетом требований проектной документации.

Преимуществами заключения концессионных соглашений для регионов являются:

- положительное изменение инвестиционного климата региона за счет привлечения инвесторов в область развития инфраструктурных объектов;

- использование различных легальных схем государственно-частного партнерства при реализации сложных инфраструктурных проектов;

- разделение рисков по объекту инфраструктуры между участниками государственно-частного партнерства;

- использование профессионального опыта частного участника государственно-частного партнерства.

Следует отметить, что существует проблема недостаточности обобщения опыта по реализации проектов концессионных соглашений для принятия частными и государственными участниками государственно-частного партнерства эффективных управленческих решений в области концессионного сотрудничества.

Уточним термин *«концессионный проект»*, под которым понимается такой бизнес-проект разработки нового государственного, регионального или муниципального имущественного комплекса или реконструкции существующего, который в последующем эксплуатируется по договору концессии или заключенному комплексу концессионных соглашений.

Исследование Минэкономразвития России 2013 г. свидетельствует о наличии более 1300 действующих концессий. При этом на каждый объект концессии было заключено отдельное концессионное соглашение согласно п. 1 ст. 3 Федерального закона, в соответствие с которой в рамках одного имущественного комплекса могло заключаться большое количество концессионных соглашений, что отражается в термине *«концессионный проект»*.

Результаты исследования по оценке инфраструктурной обеспеченности и инфраструктурных разрывов в субъектах РФ, проведенное Центром развития государственно-частного партнёрства в 2013 г., позволили определить, что концесси-

онные проекты реализовываются в рамках энергетической, транспортной, коммунальной и социальной отраслях, а наибольшее количество проектов реализуются в транспортной и социальной отраслях.

При заключении концессионных соглашений могут возникать риски концессионных проектов. К наиболее распространенным рискам концессионных проектов относятся налоговые риски, риски лицензирования, связанные с привлечением квалифицированных работников, риски тарифного регулирования, банкротства, конкурсных процедур и тендеров, концессионного законодательства.

Рассмотрим положения налогового законодательства, которые могут привести к возникновению налоговых рисков:

1. П. 3 (пп. 4.1) ст. 39, п. 2 (пп. 1) ст. 146 НК РФ свидетельствуют о том, что объектом налогообложения НДС не являются плата концедента и передача его имущества по концессионному соглашению. В то же время, плата концедента может быть платой за создание, реконструкцию передаваемого объекта или его эксплуатацию, что облагается НДС в соответствии с законодательством.

2. П. 1. (пп. 37) ст. 251 НК РФ вызывает юридические споры, так как говорит о необходимости введения платы концедента в структуру налогообложения по налогу на прибыль. Имущественный приход по концессионному соглашению в структуре налогообложения налога на прибыль не учитывается, однако плата концедента может рассматриваться как плата за работы, услуги концессионера. В данном случае она должна приниматься в структуру налогообложения налога на прибыль.

3. Ст. 174.1 НК РФ предусмотрено получение налогового вычета концессионером. При переходе права собственности на объект от концессионера концеденту после завершения его строительства, налоговые и судебные органы имеют право рассмотреть эту ситуацию как передачу имущества. В этой связи, целесообразно применить нормы п. 2 ст. 146 и п. 3 (п. 4.1) ст. 39 НК РФ, в соответствии с которыми предоставление имущества по концессии или прав на имущество не является объектом налогообложения НДС (т.е. концессионер не имеет право на налоговый вычет).

4. Пп. 6 п. 3 ст. 170 НК РФ предусматривает восстановление сумм налога, принятые к вычету налогоплательщиком, когда налогоплательщик пользуется субсидиями из бюджета на возмещение затрат. В этом случае налоговыми и судебными органами капитальные вложения могут рассматриваться ими как субсидии, что не позволяет оформлять налоговый вычет НДС.

5. Пп. 37 п. 1 ст. 251 НК РФ не понятен для возможности его применения при получении средств на капитальное строительство как доходов по концессионному соглашению.

В целях минимизации имеющихся рисков целесообразно установление определенного переходного периода между моментом подписания концессионного соглашения и непосредственным началом деятельности, который заканчивается в момент наличия у концессионера выше рассмотренных действий.

Кроме того, концессионное соглашение дает возможность осуществлять регулирование условий и порядка установления тарифов при осуществлении деятельности в рамках договорных обязательств.

Необходима минимизация рисков по концессионным соглашениям с целью повышения активности инвесторов в заключении таких соглашений.

3.3. Координация взаимосвязей между управленческими решениями

В данном параграфе рассмотрены в основном взаимосвязи, возникающие на базе корреляций ограничений или результатов.

Между деятельностью исполнителей со стороны ОКисХРП должна существовать тесная взаимосвязь, что предопределяет необходимость разрешения возникающих в связи с этим оперативно-организационных проблем. Для координации взаимосвязей необходимо осуществление соответствующих мероприятий, содержание которых зависит от вида взаимосвязей между управленческими решениями ОКисХРП.

В настоящем параграфе произведена систематизация многообразных видов взаимосвязей, обзор предпочтительных координационных концепций.

В диссертации рассматриваются следующие виды взаимосвязей между управленческими решениями ОКисХРП: взаимосвязи ограничений, результатов, критериев оценки и рисков.

Взаимосвязь ограничений в области принятия управленческих решений в ОКисХРП имеется при зависимости значения одной целевой функции от значений целевой функции в другой области принятия решений:

- зависимость предложения (объема производства) от прогнозируемого спроса;
- зависимость максимального объема производства от имеющегося количества сырья (ресурсов, материалов, деталей, полуфабрикатов);
- имеются в распоряжении лишь в ограниченном количестве определенные ресурсы (сырье, капитал, машино-часы). В случае использования этих ресурсов в одном секторе, в другом секторе они перестают быть доступными, что приводит к ограничению числа возможных альтернатив в данной области.

При наличии взаимосвязи ограничений между управленческими решениями ОКисХРП возникает проблема координации, суть которой заключается в принятии мер (результат, который может быть достигнут) в секторе А, в зависимости от реализованных мероприятий в секторе Б. В этой связи целесообразно учитывать данную взаимосвязь при планировании мероприятий в сегменте Б посредством синхронизации управленческих решений ОКисХРП.

Взаимосвязь результатов наблюдается при наличии зависимости принимаемых мер в одной сфере на результативность функционирования организации в целом, которая формируется вследствие принятых мер в другой сфере. Таким образом, совокупный результат формируется исходя из совокупности мер, принимаемых в обеих сферах. Приведем примеры таких взаимосвязей.

Первый: объем рекламных мероприятий в одной из сфер в общий результат рекламной кампании зависит от рекламных мероприятий осуществляющихся в других областях;

Второй: совокупный результат производственного сектора по выпуску определенного количества конечного продукта зависит от возможностей сбытового сектора по его реализации на рынке товаров;

Третий: увеличение совокупных расходов предприятия в результате использования необходимого количества определенного ресурса в конкретном секторе зависит от объема этого же ресурса в других секторах.

Таким образом, для достижения положительного общего результата от какой-либо деятельности предприятия необходимо согласовывать предпринимаемые меры в различных секторах.

Взаимосвязь критериев оценки может возникнуть потребность в координации деятельности и в случае отсутствия других взаимосвязей, при наличии корреляции оценок. Суть корреляции оценок продемонстрируем на следующем примере.

В секторе А предпринимаются действия, результат от которых имеет ожидаемое значение μ_A и дисперсию σ^2_A вне зависимости от мероприятий, предпринимаемых в секторе В. Положительная или отрицательная оценка комбинации μ_A , σ^2_A при кривых безразличия нелинейного типа находится в зависимости от другой комбинации μ_B , σ^2_B , складывающейся в области В. Данная взаимосвязь представлена на рисунке 3.3 [81].

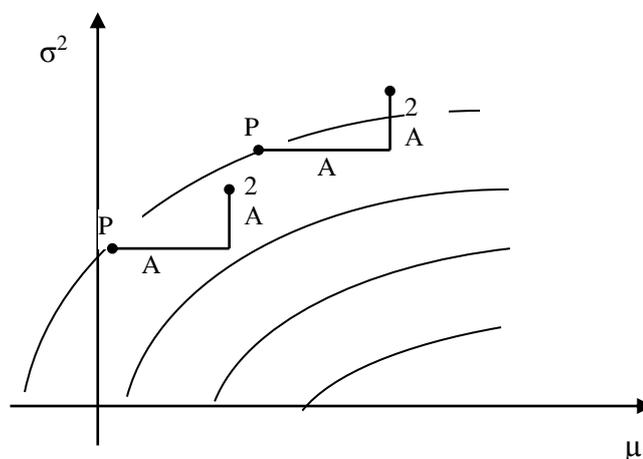


Рисунок 3.3 – Оценка альтернатив действий при их корреляции

Если следствия действий в секторе В имеют комбинацию $P = (\mu_B, \sigma_B^2)$, то реализация в секторе А комбинации (μ_A, σ_A^2) приводит к положительному результату и кривая безразличия имеет более высокий уровень полезности. В случае, когда следствием действия в секторе В является $P' = \mu'_B, \sigma'_B$, то действия в секторе А приводят к ухудшению общего результата и кривая безразличия имеет низкий уровень полезности.

Взаимосвязь рисков. Корреляция рисков может происходить в случае, когда результаты деятельности в различных сферах находятся в вероятностной зависимости между собой. Увеличение дисперсии результата от действий с рисками в одной из сфер определяется предпринятыми рискованными действиями в других сферах, существующими случайными взаимосвязями между результатами в различных сферах.

Координационные концепции.

Централизованная система принятия решений. Взаимозависимые отношения нуждаются в координации в процессе принятия управленческих решений. При разработке координационных мероприятий может возникать следующее противоречие: существующие взаимосвязи при планировании должны быть учтены максимально полно, но планирование приводит к большим затратам. Данное обстоятельство приводит к необходимости поиска промежуточных решений, которые предполагают упрощение координационных концепций и недостаточной степени учитывают существующие взаимосвязи.

Промежуточные управленческие действия централизованной системы принятия решений координируются единым управленческим органом путем принятия универсального решения. При этом к данному органу должны предъявляться повышенные требования к сбору и обработке важной информации. Сложные проблемы должны решаться единым управленческим органом на основании использования расчетов с учетом варьирования масштаба упрощений, который необходимо снижать в случае возникновения многофакторной проблемы, так как эффективность принятия неэффективных управленческих решений будет увеличиваться.

При централизованной системе принятия решений сотрудники объекта предпринимательства могут информировать единый управленческий орган о различных вариантах решения возникшей проблемы, но возможности принятия данных решений к рассмотрению у единого управленческого органа ограничены. Например, низкая окупаемость продукции может привести к ее исключению из ассортимента, но, возможно, что производство ее модернизированного варианта способствовало бы сбыту других видов продукции с высокой окупаемостью. Следует отметить, что подобная информация о формировании возможных внешних условий функционирования единого управленческого органа способствует возникновению издержек за использование дополнительных ресурсов, в том числе времени.

Децентрализованные системы принятия решений.

Поэтапное планирование (ППР). Решение проблем принятия управленческих решений возможно посредством передачи данной функции в компетенцию должностных лиц более низкого ранга с распределением полномочий согласно требованиям к переработке информации для отдельных лиц принимающих решения (ЛПР). Таким образом, процесс работы с информацией упрощается, так как переходит к ее источнику. Кроме того, децентрализация ППР может мотивировать ЛПР реализовывать принятые самостоятельно решения без обращения в вышестоящую инстанцию, за которой сохранено право принимать ключевые, стратегические управленческие решения.

К недостаткам децентрализованной системы принятия решений следует отнести необходимость постоянных согласований промежуточных решений ответственных лиц между собой.

Дадим характеристику содержанию координационных концепций для ситуации децентрализованного поэтапного планирования.

Поэтапное планирование есть последовательная разработка отдельных планов для различных сфер одного иерархического уровня управления. Процесс поэтапного планирования начинается с прогнозирования недостаточности пропускной способности. Чаще всего подобный дефицит испытывает сфера сбыта. В этом

случае исходным планом будет являться план по сбыту, лишь затем разрабатывается производственный план. В дальнейшем на основании этих планов разрабатывается план закупок. Сущность координации при поэтапном планировании состоит в создании каждого последующего плана на основании предыдущего, начиная от первоначального общего плана деятельности. Для обеспечения достоверности итогового плана, необходимо в исходном плане предусмотреть возможности по адаптации других сфер и предусмотреть последствия для предприятия в целом. Аналогичный подход используется и при разработке второго плана, который, в свою очередь, разрабатывается на основе первоначального плана. Прогнозирование результатов планирования целесообразно осуществлять на основе данных с последующих сфер. При таком подходе целесообразно планирование начинать со сферы, которую легко можно проинформировать о существенных плановых параметрах других сфер [88].

При последовательном планировании наилучшим образом осуществляется согласование планов сфер одного иерархического уровня. Начальники отделов, в силу их специализации, не всегда способны адекватно оценить влияние своих решений на деятельность других отделов. Поэтому для составления итогового плана может потребоваться несколько плановых циклов, особенно в случаях, когда необходимо осуществлять координацию большого числа отделов. В этих условиях для координации деятельности отделов целесообразно принимать участие той инстанции, которая имеет достаточное представление о них и хорошо ориентированы. Продемонстрируем это на следующем примере. Центральный плановый отдел, как высшее руководство, имеет полное представление о процессах, происходящих в экономической деятельности предприятия. Руководители подразделений не учитывают или менее эффективно учитывают взаимосвязи между различными сферами экономики предприятия при разработке управленческих решений по сравнению с руководителями высшего звена. Однако, руководители подразделений лучше информированы о состоянии дел в своих отделах, что обосновывает их способность решать задачи, стоящие перед отделами.

Ниже дадим характеристики иерархическим концепциям, в которых представлены процессы вовлечения лиц принимающих решения в поэтапное планирование.

Нисходящее планирование. При ретроградном или иерархическом способе планирования его процесс начинается в верхней части структуры управления, где определяются стратегические цели и направления их достижения. В процессе планирования учитываются взаимосвязи между сферами, основными отделами предприятия, фирмы, компании. При этом сами планы не детализированы, предлагаемые мероприятия описываются в общих чертах, определяются материальные и формальные цели, которые являются ориентирами для руководители нижестоящих уровней. Каждый из этих лиц принимающих решения уточняет и дополняет разрабатываемый план в части касающегося его отдела с учётом внутренних взаимосвязей в своей сфере. Такой уточняющий план будет иметь всё ещё общий характер и не решенными частными задачами будет заниматься то лицо принимающее решения нижестоящего иерархического уровня, которое сталкивается с планируемыми процессами в своей деятельности.

Таким образом, иерархическое планирование позволяет перейти от общей постановки цели к конкретной программе-плану, а область значений установленной целевой функции будет сужаться до конкретных значений от уровня к уровню.

Восходящее планирование. Процесс прогрессивного планирования (планирование «снизу вверх») начинается с наинижайших иерархических уровней предприятий, фирм, компаний. В практической деятельности лица принимающие решения нижних уровней разрабатывают для своих сфер детализированные планы, а вышестоящей инстанции передают предложения, которые, в свою очередь, рассматриваются, согласовываются и передаются дальше на следующую инстанцию. Данная процедура продолжается до завершения составления вышестоящей инстанцией общего плана, о чём сообщается лицам принимающих решения нижестоящих уровней.

При подобном способе планирования планы низших уровней должны быть согласованы вышестоящей инстанцией. Данное обстоятельство объясняется хо-

рошей осведомлённостью лиц принимающих решение в своей сфере деятельности, но испытывающие трудности в определении влияния своих решений на решения других лиц принимающих решения, так как они заняты решением вопросов по достижению целей порядка.

В то же время руководитель, который согласовывает планы своих подчиненных, недостаточно компетентен, поскольку не в состоянии достоверно оценить взаимосвязи между своей сферой и другими сферами деятельности своего планового уровня и точно определить последствия от реализации, разработанного его отделом, плана.

Встречное планирование представляет собой синтез преимуществ методов нисходящего и восходящего планирования, основанное на принципе разработки плана специалистами каждого уровня иерархии, отвечающими за их последующую реализацию и осуществляющие контроль и координацию процесса планирования на нижестоящих уровнях. Начальный этап такого планирования следует считать нисходящим, а, далее, оно становится восходящим и характеризуется некоторыми особенностями, а именно:

- основные параметры общего рамочного плана предприятия, фирмы, компании разрабатываются централизованно, без конкретизации его позиций. Затем на его основе формируются субпланы для нижестоящих уровней, которые передаются сотрудникам этих уровней, отвечающие за их реализацию. Такая процедура повторяется на каждом уровне до формирования вышестоящей инстанцией плановых проектов и на их основе субпроектов с последующей передачей их на нижестоящие уровни;

- ответственные за реализацию планов нижестоящих уровней осуществляют контроль за определением возможности реализации их параметров, установленных вышестоящими инстанциями;

- по окончании планирования нижнего уровня осуществляется корректировка планов и создается общий интеграционный план предприятия и его отдельных сфер.

Системы планирования бюджетов. В результате бюджетирования, то есть составления бюджета, возникает некоторое количество бюджетов, это можно охарактеризовать как система бюджетов. В диссертации под бюджетом понимается роспись доходов и расходов от реализации плана предприятия, фирмы, компании за определенный срок и определенные цели.

Бюджеты в значительной степени способствуют эффективности координации принимаемых решений, поскольку их количественные параметры выполняют роль ориентиров при планировании и координации, а также предотвращается несогласованность в действиях подчинённых при принятии ими решений. При этом доходные бюджеты, состоящих из производственных, финансовых, оборотных и затратных бюджетов низших уровней, имеют особое значение.

Проблема координации в условиях риска возникает при отсутствии взаимосвязей ограничений и результатов, так как в этих условиях невозможно определить субцели предприятия, фирмы, компании, которые были бы совместимы с их макроцелями.

3.4. Инфраструктура поддержки развития процессов консолидации экономических интересов

В диссертации инфраструктура поддержки развития процессов консолидации экономических интересов ОКиСХРП понимается как институты поддержки их развития. Институт поддержки развития процессов консолидации экономических интересов ОКиСХРП (институт ПРПКЭИ) применяется государственными органами для обеспечения развития институциональной среды для консолидации экономических интересов. К таким институтам ПРПКЭИ можно отнести государственную корпорацию развития «ВЭБ.РФ», ОАО «Роснано», АО «Российская венчурная компания» (АО «РВК»), ОАО «Росагролизинг», ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». АО «Российский Сельскохозяйственный банк», Фонд содействия инновациям, государственную корпорацию «Фонд содействия реформированию ЖКХ». В области инновационной политики в диссер-

тации рассматриваются следующие институты ПРПКЭИ: Фонд содействия инновациям, ОАО «Роснано», АО «РВК». Указанные субъекты поддержки консолидации экономических интересов ОКисХРП одновременно являются субъектами развития инновационных направлений развития экономики. Практическая деятельность таких институтов ПРПКЭИ распространяется на территорию всей страны в противовес региональным или муниципальным субъектам инфраструктуры поддержки экономических интересов.¹⁶

На основе положений отдельных документов Министерства экономического развития РФ, исследовательских организаций, таких как АНО «Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства» (НИСИПП), данных Торгово-промышленной палаты РФ, федерального государственного бюджетного научного учреждения «Научно-исследовательский институт – Республиканский исследовательский научно-консультационный центр экспертизы» (ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ) используется следующая классификация инфраструктуры поддержки развития процессов консолидации экономических интересов ОКисХРП.

1. Производственно-технологическая инфраструктура: технопарки; кластеры; инжиниринговые центры; центры трансфера технологий, коллективного пользования.

2. Территории развития процессов консолидации экономических интересов ОКисХРП: наукограды, особые экономические зоны, территориально-обособленные комплексы (например, Сколково).

3. Инфраструктура финансового сектора экономики: венчурные и гарантийные фонды, фонды поддержки предпринимательства различных уровней государственного управления, банковские структуры, МФО.

4. Консалтинговая, экспертная и информационная инфраструктура: центры субконтрактации, фонды поддержки МиСП, информационно-консультационные центры.

¹⁶ Оценка роли территориальных ТПП и объединений предпринимателей в развитии инновационной инфраструктуры, 2012.-Стр. 6.

5. Институты ПРПКЭИ: Фонд содействия инновациям, АО «РВК», ОАО «Роснано».

Рассмотрим содержание каждой из перечисленных выше инфраструктур поддержки развития процессов консолидации экономических интересов ОКиСХРП.

3.4.1 Производственно-технологическая инфраструктура

Бизнес-инкубаторы являются инструментом поддержки малого предпринимательства на определенный срок на начальной стадии его развития. Они предоставляют такие услуги, как предоставление на льготных условиях помещений (рисунок 3.4), средств коммуникаций, техники, оказание консультационных, юридических услуг, услуг по аутсорсингу (рисунок 3.5). Субъектами бизнес-инкубаторов являются малые предприятия, которые отбираются для участия и начала собственной деятельности на конкурсной основе.



Рисунок 3.4 – Типы помещений бизнес-инкубаторов [320]

К видам бизнес-инкубаторов в России относятся:

- целевые, специализирующиеся на конкретных направлениях деятельности;



Рисунок 3.5 – Услуги бизнес-инкубаторов [320]

- классические, объединяющие участников предпринимательства различных сфер деятельности;
- инновационные, функционирующие в целях поддержки реализации инновационных проектов;
- виртуальные, оказывающие услуги в дистанционном формате.

В настоящее время в России функционируют около 200 бизнес-инкубаторов в более, чем 60 субъектах РФ, как производственного вида (почти 20 % с лабораториями различной направленности, чуть менее 30 % с производственными помещениями разного типа), так и офисного формата.

Инновационные бизнес-инкубаторы расположены почти в 15 субъектах РФ, например, в Московской обл. (11), Калужской обл. (5), Чувашской республике (3). В 35 регионах страны инновационные бизнес-инкубаторы отсутствуют.

Под *технопарком* следует понимать научно-производственный конгломерат, расположенный на определенной территории, где созданы материальные, финансовые консалтинговые условия для поддержки инновационной активности малых и средних наукоемких субъектов хозяйствования.

Технопарки способствуют созданию благоприятной экономической среды, развитию регионального предпринимательства в научно-технологической и производственной сфере, формированию новых субъектов МиСП, производящих наукоемкую продукцию с последующей ее поставкой на мировой рынок. Технопарки располагают зданиями, сооружениями, телекоммуникациями, которые предоставляются новым инновационным предприятиям с налоговыми льготами.

Регион посредством создания технопарков способствует созданию научно-производственной и социальной инфраструктуры и последующему ее развитию, притоку высококвалифицированных кадров, созданию новых рабочих мест.

Отраслевым корпорациям для повышения конкурентоспособности производимой продукции целесообразно использовать научно-технический потенциал региона, осуществлять внедрение инновационных технологий, осуществлять отбор студентов, прошедших производственную практику на инновационных предприятиях.

Вузы и НИИ имеют возможность предоставить условия для проведения научных исследований и производства на их основе конкурентоспособной инновационной продукции. При этом создается коллектив разработчиков, которые далее продолжают работать в этом направлении. Данный коллектив имеет возможность получить опыт предпринимательской деятельности. Таким образом, технопарки повышают престиж организации, их роль в развитии региона.

На территории страны функционируют более 260 технопарков, распределение которых по регионам очень неравномерно, что обусловлено распределением образовательных, научно-технических и промышленных ресурсов. Так, в Москве

действуют 53 технопарка, функционирующих в основном при вузах, и она является лидером по их количеству. Также технопарки расположены в Московской области (32), г. Санкт-Петербурге (10), во Владимирской и Новосибирской областях (7), Республике Татарстан (14) и других субъектах РФ.¹⁷

Кластеры создаются в целях формирования благоприятных условий для поддержки развития процессов консолидации экономических интересов ОКиСХРП посредством обеспечения реализации совместных проектов.

В кластерах формируется консультационная система, оказывающая информационные услуги для участников кластеров в области законодательства субъекта страны и ориентирована на поддержку субъектов МиСП.

41 промышленный кластер действуют по большей части в Приволжском, Центральном и Северо-Западном федеральных округах. Региональная география распространения кластеров в России включает в себя Республику Татарстан – 3, Ульяновскую область – 3, г. Санкт-Петербург – 3, Калужскую область – 2, Омскую область – 2 и другие субъекты РФ.¹⁸

Центры трансфера технологий (ЦТТ) представляют собой юридическое лицо или структурное подразделение в вузе, НИИ, отраслевой корпорации, основой функционирования которого является коммерциализация технологических результатов научных разработок.

Основной целью функционирования ЦТТ является ускорение продвижения научных разработок в практической деятельности промышленных предприятий посредством коммерциализации научных разработок вузов и НИИ. Для достижения данной цели центры выполняют следующие функции: оформление и защиту научных разработок, проведение маркетинговых кампаний, оказание консалтинговых услуг.

¹⁷ Перечень технопарков России – 2019 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://russiaindustrialpark.ru/tehnopark_catalog_perecheny_spisok_russia (дата обращения 06.11.2019).

¹⁸ Сводная статистическая информация геоинформационной системы по кластерам [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.gisip.ru/stats_sum_clusters/pdf/ru/ (дата обращения 22.11.2019).

В таких субъектах РФ, как гг. Москва, Санкт-Петербурга, а также в Московской области существуют свыше 100 ЦТТ.¹⁹

Инжиниринговые центры – организации, которые оказывают услуги инжиниринга:

- технические разработки на проектной и предпроизводственной стадиях развития бизнес-проектов, в том числе подготовка необходимой документации;
- общее техническое содействие, а именно проведение консультаций в финансово-экономической деятельности и сфере информационных технологий, маркетинговых исследований.

Центры коллективного пользования (ЦКП) являются научно-организационными структурами, имеющими крупных специалистов, новейшее оборудование, информационные системы и технологии, программное обеспечение для осуществления необходимых субъектам предпринимательства и научным организациям, не имеющих подобных материальных и трудовых ресурсов, лабораторных испытаний, точных измерений [81]. ЦКП могут оказывать услуги для ОКиСХРП по подготовке высококвалифицированных работников. В России функционируют более 400 ЦКП различной специализации.

3.4.2. Территории развития процессов консолидации экономических интересов отраслевых корпораций и участников регионального предпринимательства в сфере инноваций

Территория развития процессов консолидации экономических интересов ОКиСХРП в сфере инноваций – это территориальное образование муниципально-

¹⁹ Перечень центров трансфера технологий [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://docviewer.yandex.ru/view/1892586/?page=6&*=b9mKTkm6pjOLpwnxB4bPXH2QyN57InVy bCI6InlhLWJyb3dzZXI6Ly80RFQxdVhFUFJySIJYbFVGb2V3cnVNTTE1MWIKc2h1c19zMjQtV0Y5eERJY3YzOEVDYzVPZWpCdXFpRmprNzZDR2FNdjczbmJldHAzSDITMjRQR2JCQm1jb2FTU2xlSV90U191YTBRTURrRFZkd3dQOWhBcjdMSzZhmZTNyWndyaHFrcVUxOVdpRmxacS1zQklzOHV4Zmc9PT9zaWduPUYydZVEVXEzVUFfOHN5aXlqbEVmN2lkN2ZRYlhtYzdlM29lRzU4VIBsdXM9IiwidGI0bGUiOiJDZW50cl90dF9ydS5kb2MiLCJub2lmcFtZSI6ZmFsc2UsInVpZCI6IjE4OTI1ODYiLCJ0cyI6MTU3MzA0MDE3MDUxOCwieXUiOiI4MTAwMzA4MTEwNTUxNDIwOTQxIn0%3D (дата обращения 06.11.2019).

го уровня, на котором создаются поддерживающие инновационную активность ОКисХРП условия в области организации, экономики и права, что позволяет увеличить научно-технический потенциал ОКисХРП. При этом экономика региона внедряет на своей территории современные изобретения, достижения науки и техники, что положительно влияет на повышение конкурентоспособности отдельных муниципальных образований и их территориальных объединений, а также региона в целом.

Наукограды. Одной из разновидностей территорий развития процессов консолидации экономических интересов ОКисХРП в сфере инноваций являются города, которым присвоен статус наукограда. В соответствии со ст. 1 № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации» от 7 апреля 1999 г. (с изм. от 20.04.2105 г.) научно-технический комплекс (НТК) муниципального образования города с высоким НТП, в котором решаются научные и производственные задачи различного уровня сложности и, являющийся градообразующим, представляет собой наукоград. В России функционирует 75 наукоградов, в том числе поселки городского типа (8), поселки сельского типа (4).²⁰

Территориями с особым статусом, предназначенными для повышения инвестиционной активности в приоритетных отраслях экономики народного хозяйства, являются *особые экономические зоны (ОЭЗ)*. Цели их создания – это:

- предоставление экономических льгот субъектам предпринимательства;
- обеспечение развития высокотехнологичных отраслей промышленности, импортозамещающих производств, туризма и санаторно-курортной деятельности;
- расширение транспортно-логистической инфраструктуры.

Участниками ОЭЗ являются предприятия – производители высокотехнологичной продукции (рисунок 3.6).

²⁰ Наукограды России – список и специализация [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://nauka.club/obshchestvoznanie/naukogrady-rossii.html> (дата обращения 07.11.2019).



Технико-внедренческие зоны – 5;

Туристско-рекреационные зоны – 4;

Промышленно-производственные зоны – 6;

Портовые зоны - 2

Рисунок 3.6 – Карта расположения и специализации ОЭЗ

Инструментами функционирования ОЭЗ являются:

- создание льготной и свободной таможенной политики;
- предоставление налоговых льгот и других налоговых послаблений (например, освобождение от налога на недвижимость, снижение ставок налогов на прибыль, на транспорт, применение ускоренной амортизации);
- уменьшение ставок по страховым платежам;
- формирование транспортной и логистической инфраструктуры поддержки бизнес-проектов.
- образование условий для развития инновационной активности в виде бизнес-инкубаторов, научно-производственных центров, технопарков и других структур поддержки субъектов предпринимательства.

Счетная палата РФ в 2012 г. опубликовала данные о результатах использования государственной поддержки на создание ОЭЗ, в которых отмечена невысокая эффективность использования выделенных средств, их нецелевое применение, неполная загрузка мощностей ОЭЗ.

В сфере машино- и приборостроения положительно можно отметить в 2012 г. величину общего сальдированного финансового результата в размере 47,3 млрд. руб. Предприятия машиностроения и металлообработки обеспечили свыше 7 % всех налоговых доходов страны. За два года выросло производство транспортных средств и оборудования – почти на 30 %, станков – на 21,9 %, машин и оборудования – на 12 % [327].

Ведущими предприятиями к 2012 г. остались ОПК «Оборонпром» (объем реализации продукции – 137 млрд. руб.), ПВО «Алмаз-Антей» (134 млрд. руб.) и АО «ТВЭЛ» (121 млрд. руб.). Следует отметить, что за последние десять лет эти предприятия увеличили суммарную выручку почти вдвое [327].

Технологический инновационный комплекс «Сколково», деятельность которого регулируется государственными органами власти, формирует благоприятные условия для функционирования кластеров²¹:

- космических телекоммуникаций и навигационных систем (в частности, геоинформационные системы, новые конструктивные решения аэрокосмической промышленности, космические и авиационные технологии);

- энергоэффективных технологий (например, технологии разведки, добычи, переработки углеводородных ресурсов, возобновляемые источники энергии, топливная генерация электроэнергии, накопление энергии, решения для ЖКХ; создание экологически чистого транспорта);

- биомедицинских технологий (устройства изменения биологических тканей, биоинформатика, терапия, лекарственные средства);

- ядерных технологий и их неэнергетического применения (технологии излучения и электромагнитных полей, приборостроения, инжиниринга сложных ядерных объектов);

- стратегических компьютерных технологий и программного обеспечения (например, системы поиска, распознавания и обработки информации, обработка и

²¹ Кластеры Сколково [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://spacetr.ru/upload/iblock/60d/%D0%A6%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D1%8B%20%D0%9D%D0%98%D0%9E%D0%9A%D0%A0%20%D0%B2%20%D0%A1%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%BE.pdf> (дата обращения 22.11.2019).

анализ больших массивов данных, средства и среды для разработки, тестирования, компьютерная графика и геймификация, робототехника, высокопроизводительные системы вычислений и хранения данных).

3.4.3 Инфраструктура финансового сектора экономики

Региональные гарантийные фонды создаются субъектами РФ или муниципальными органами власти для обеспечения доступа к кредитным и иным финансовым ресурсам субъектов МиСП и организаций, осуществляющих их поддержку.

Гарантийный фонд для активизации инновационной деятельности:

- предоставляет гарантии по обязательствам субъектов предпринимательства;
- перераспределяет финансовые средства для поддержки субъектов МиСП;
- разрабатывает модели системы гарантий по кредитам, лизинговым операциям;
- оказывает консалтинговые услуги в целях повышения качества подготовки документов для получения кредитов;
- координирует деятельность лизинговых компаний с субъектами МиСП, кредитных организаций с целью уменьшения процентных ставок;
- оптимизирует процедуры получения кредитов, лизинга, банковских гарантий;
- осуществляет анализ рисков кредитования и разрабатывает рекомендации по их снижению.

Сегодня на территории России действуют около 80 гарантийных фондов в 51 регионе.

Венчурное инвестирование осуществляется на этапе развития и расширения предприятия преимущественно венчурными фондами и частными лицами с высоким риском в целях получения выгоды от последующей реализации инновационной продукции.

Венчурный фонд представляет собой совокупность инвесторов под управлением управляющей организации.

Особенностями венчурного финансирования инновационных проектов являются:

- структурирование компании в интересах инвесторов;
- среднесрочная или долгосрочная стратегия инвестирования;
- инвестирование посредством конвертации долга или в уставный капитал;
- участие венчурных инвесторов в росте стоимости портфеля инновационной компании;
- целью является получение прибыли от реализации активов инвестору или акционирования.

Доля государственных корпораций и организаций с государственным участием, приходящаяся на ВВП значительна, что является причиной невысокой конкуренции в данном сегменте рынка. В последние годы крупные, в том числе государственные предприятия разрабатывают и реализовывают различные виды нанотехнологической продукции (рисунки 3.7, 3.8).

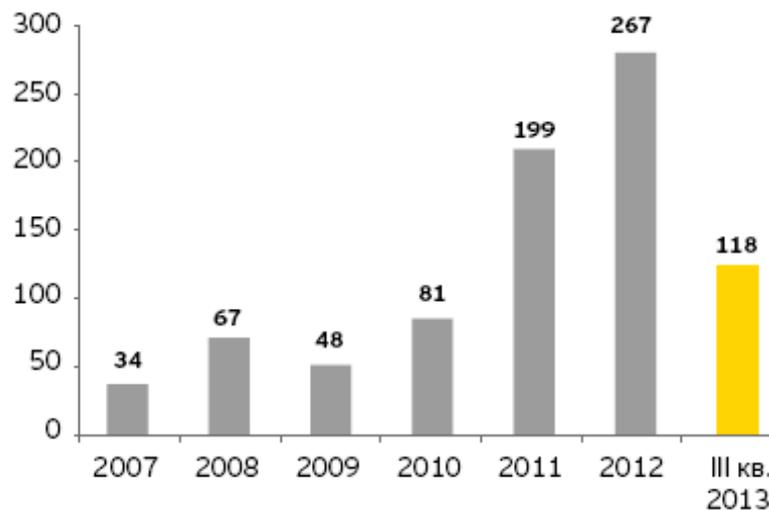


Рисунок 3.7 – Количество сделок на венчурном рынке России [339]

МФО оказывают услуги по финансированию на сравнительно небольшие суммы (микрофинансирование) на короткий срок.

Деятельность *МФО* направлена на разрешение проблемы территориальной и технологической недоступности кредитования. Первая связана с недостатками

финансовой инфраструктуры, а вторая заключается в несоответствии существующих технологий потребностям определенных целевых групп.



Рисунок 3.8 – Объем инвестиций на венчурном рынке России [339]

Таким образом, МФО позволяют получать заемные средства субъектам предпринимательства, которым недоступно банковское кредитование.

По данным ЦБ РФ в 2014 г. прирост количества МФО составил 8,6 % (стало 4,2 тыс. организаций). Регулирование рынка микрофинансирования ведется на основе введения требований, в частности, к резервам на потери по займам, об отчетности для бюро кредитных историй, полной стоимости кредита.

Общий размер микрозаймов вырос до 53,6 млрд. руб. (по отношению к 2013 г. на 47,3 %). Следует отметить, что прирост просроченной задолженности МФО за год существенно выше роста объема микрозаймов (57,7 % и 21,2 % соответственно) [335].

Государственные и муниципальные фонды поддержки МиСП. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 27.12.2018 г.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [317] определяет коммерческие и некоммерческие организации (государственные и муниципальные фонды, фонды поручительств и гарантийные фонды, агентства, центры и др.) в качестве инфраструктуры поддержки МиСП.

Основными направлениями деятельности этих фондов являются финансовая, информационная, имущественная поддержка, подготовка и повышение квалификации специалистов, развитие инноваций в промышленности, внешнеэкономической и сельскохозяйственной деятельности.

В настоящее время в субъектах РФ функционирует свыше 300 фондов поддержки МиСП регионального и муниципального уровней.

3.4.4 Консалтинговая, экспертная и информационная инфраструктура

Информационные центры формируются в целях оказания следующих видов информационной поддержки участникам предпринимательства в области инноваций: сбор и обработка данных о последних достижениях в сфере инноваций; создание базы научно-технической информации; оказание патентно-информационных услуг; проведение различных исследований, рекламных кампаний; помощь в обмене научно-технической и коммерческой информацией с зарубежными партнерами.

В России действует региональная сеть информационно-аналитических центров (основание: Стратегия развития Европейского Информационного Консультационного (Корреспондентского) Центра в России (ЕИКЦ-Россия))²². Данная стратегия развития российской региональной сети поддерживается Министерством экономического развития РФ и совпадает с основными направлениями государственной поддержки МиСП в соответствии с Приказом Министерства экономического развития РФ от 29 августа 2016 г. № 547 «О создании рабочей группы по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года, а также по обеспечению координации и мониторинга реализации программ, направленных на поддержку малого и среднего предпринимательства».

²² О ЕИКЦ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.euroinfocenter.ru/set-eikc/o-eikc> (дата обращения 09.07.2019).

Качественная и профессиональная деятельность сети ЕИКЦ-Россия способствует интеграции субъектов МиСП в экономический союз Европы, увеличению инновационного потенциала МиСП РФ, положительному изменению структуры экспорта и повышению уровня их конкурентоспособности.

Главными задачами ЕИКЦ-Россия являются поиск партнёров на территории РФ и выход на мировой рынок.

Европейские компании: международное деловое сотрудничество. Сеть поддержки предпринимательства и инноваций в Европе объединяет около 600 региональных консорциумов в 54 странах мира, оказывающих услуги в области инноваций и поддержки предпринимательства. В России для вхождения в глобальную сеть был сформирован Консорциум «Gate to Russian Business and Innovation Networks» (Gate2RuBIN).

ЕИКЦ-Россия имеет центры в 48 субъектах РФ²³, в частности:

ЦФО:

- Агентство по развитию предпринимательства Костромской области;
- Ассоциация микрокредитная компания «Центр поддержки предпринимательства Курской области»;
- Гарантийный Фонд Рязанской области;
- государственное бюджетное учреждение «Малый бизнес Москвы»;
- Калужское агентство поддержки малого и среднего бизнеса (г. Калуга);
- Союз «Смоленская торгово-промышленная палата» (Смоленская область);
- Союз «Торгово-промышленная палата Московской области»;
- Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства Ярославской области;
- Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в научно-технической сфере Тверской области;
- Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Брянской области;

²³ Центры ЕИКЦ в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.euroinfocenter.ru/set-eikc/centry-rf> (дата обращения 09.07.2019).

- Центр поддержки предпринимательства Тульской области.

СЗФО:

- АНО «Мурманское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса» (Мурманская область);

- АНО «Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области»;

- Новгородский фонд поддержки малого предпринимательства (Новгородская область);

- Союз «Калининградская торгово-промышленная палата» (г. Калининград);

- Фонд «Санкт-Петербургский Фонд развития малого и среднего бизнеса».

СКФО:

- государственное автономное учреждение Республики Дагестан «Центр поддержки предпринимательства Республики Дагестан»;

- государственное унитарное предприятие Чеченской Республики «Республиканский бизнес-центр»;

- Союз «Торгово-промышленная палата Республики Северная Осетия – Алания»;

- Союз «Торгово-промышленная палата Ставропольского края».

ЮФО:

- автономное учреждение Астраханской области «Астраханский областной инновационный центр»;

- АНО – микрофинансовая компания «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» (Ростовская область);

- государственное автономное учреждение Волгоградской области «Волгоградский областной бизнес-инкубатор»;

- центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Краснодарского края.

ПФО:

- гарантийный фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Удмуртской Республики (Республика Удмуртия);

- государственное унитарное предприятие Саратовской области «Бизнес-инкубатор Саратовской области»;
- микрокредитная компания фонд «Фонд Развития и Финансирования предпринимательства» (Ульяновская область);
- отдел «Центр поддержки предпринимательства» автономного учреждения Чувашской Республики «Республиканский бизнес-инкубатор» Минэкономразвития Чувашии (Чувашская Республика);
- Региональный интегрированный центр – Нижегородская область частного образовательного учреждения дополнительного профессионального образования «Центр Бизнес Практики «Лидер»»;
- Союз «Пензенская областная торгово-промышленная палата» (Пензенская область);
- Союз «Пермская торгово-промышленная палата» (Пермский край);
- Союз «Торгово-промышленная палата Республики Башкортостан»;
- Союз «Торгово-промышленная палата Республики Татарстан»;
- Фонд «Региональный центр развития предпринимательства Самарской области»;
- Центр поддержки предпринимательства при Гарантийном фонде Оренбургской области.

УФО:

- государственное бюджетное учреждение Тюменской области «Областной бизнес-инкубатор»;
- Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (Свердловская область);
- Фонд «Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Югры» (Ханты-Мансийский автономный округ – Югра).

СФО:

- АНО «Инновационный центр Кольцово» (Новосибирская область);

- АО «Агентство развития бизнеса и микрокредитная компания» (Красноярский край);
- микрокредитная компания «Омский региональный фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства»;
- региональный Центр поддержки экспорта для субъектов малого и среднего предпринимательства (Кемеровская область);
- Союз «Кузбасская торгово-промышленная палата» (Кузбасс);
- Союз «Томская торгово-промышленная палата» (Томская область);
- Союз «Торгово-промышленная палата Республики Хакасия».

ДФО:

- АНО «Центр развития экспорта Приморского края».

Центры субконтрактации создаются для поддержки кооперации субъектов регионального предпринимательства. Их деятельность направлена на уменьшение затрат по неиспользуемым средствам производства, повышение конкурентоспособности продукции, тем самым оптимизируя процесс производства.

Механизмы субконтрактации используются в процессе создания только тех элементов собственного производства, которые содержат в себе инновационную составляющую. Остальные составляющие готового изделия выпускают отраслевые корпорации по субконтракту. Таким образом центры субконтрактации позволяют участникам регионального предпринимательства выпускать продукцию высокого качества при отсутствии затрат на производственные мощности.

В современной России функционирует более 30 центров субконтрактации.

Фонды поддержки МиСП создаются для содействия такой поддержке в соответствии с утвержденными региональными и муниципальными программами развития. Фонды оказывают юридические, финансовые, маркетинговые, информационные услуги региональным участникам МиСП.

Региональные центры поддержки экспортно-ориентированного МиСП (центры поддержки экспорта) формируются с целью обеспечения роста величины экспорта продукции, выпускаемой участниками регионального предприниматель-

ства, а также формирования системы его организационной, информационно-консультационной поддержки. Основными функциями таких центров являются:

- развитие внешнеэкономического сотрудничества участников регионального предпринимательства;
- формирование инфраструктуры поддержки внешнеэкономической деятельности участников регионального предпринимательства;
- организация информационно-консультационного обеспечения поддержки регионального предпринимательства;
- увеличение числа выставочно-ярмарочных мероприятий, проводимым для участников регионального предпринимательства;
- электронное продвижение выпускаемой продукции на внешних рынках;
- подготовка работников в сфере внешнеэкономической деятельности;
- снижение количества барьеров для реализации продукции на внешнем рынке;
- рост количества участников регионального предпринимательства, выпускающих продукцию для реализации на внешнем рынке.

3.4.5 Институт поддержки развития процессов консолидации экономических интересов

Институт ПРПКЭИ является механизмом обеспечения устойчивого развития экономики, ее диверсификации и реализуется посредством частно-государственного партнерства для софинансирования разработанных проектов в приоритетных отраслях национальной экономики.

Для реализации рассматриваемого механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов должны стать соорганизаторами и основными источниками финансирования разработанных проектов в интересах достижения поставленных государством целей в ключевых отраслях экономики.

Институты ПРПКЭИ должны создать инфраструктуру обеспечения деятельности ОКисХРП в приоритетных отраслях национальной экономики с необходимыми ресурсами: информационными, финансовыми, трудовыми.

Разновидностью институтов ПРПКЭИ можно считать финансовые институты ПРПКЭИ на следующих уровнях:

- глобальном – Международная финансовая корпорация, МБРР;
- региональном – Азиатский банк развития;
- федеральном – ОАО «Российский банк развития», Фонд содействия инновациям, ОАО «Роснано», АО «РВК».

Фонд содействия учрежден согласно Постановлению Правительства РФ от 3 февраля 1994 г. № 65 как федеральное государственное бюджетное учреждение. На фонд возложены следующие задачи²⁴:

- содействие формированию новых научно-технических рабочих мест;
- вовлечение молодого поколения в инновационную деятельность;
- разработка среднесрочных и долгосрочных программы поддержки научной и инновационной деятельности;
- формирование и развитие инфраструктурных объектов по поддержке деятельности МиСП;
- финансовая, консультационная виды помощи;
- способствование привлечению внебюджетных финансовых средств в сферу деятельности малых инновационных предприятий.
- ведение реестра инновационной продукции, рекомендуемой к использованию в России.

За время функционирования Фонд содействия организовывал подачу заявок на НИОКР, способствовал заключению договоров с малыми инновационными предприятиями, поддерживал начинающих инноваторов. При активном участии

²⁴ Постановление Правительства РФ от 03 июля 2012 г. № 680 (ред. от 28.09.2018 г.) «Об уставе федерального государственного бюджетного учреждения «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?from=135951-16&rnd=517BEA0E0D047454D3CDA883EEC45F26&req=doc&base=LAW&n=308182&REFDOC=135951&REFBASE=LAW#inu17z83gv> (дата обращения 14.07.2019).

Фонда содействия было создано около 5000 стартапов.²⁵

Основные показатели деятельности Фонда содействия, состоящего из сети более, чем 60 представительств, приведены в таблице 3.5.

Таблица 3.5

Показатели активности Фонда содействия инновациям

Показатели	Ед. измер.	2012 г.	2013 г.
Заявки на участие в конкурсах	шт.	3958	3072
Созданные малые инновационные предприятия	шт.	547	567
Заклученные государственные контракты	шт.	1344	1174
Созданные рабочие места	чел.	4526	4514
в том числе:			
<i>показатели программы «СТАРТ»</i>			
Рассмотренные заявки в течение года	шт.	1938	1693
Малые инновационные предприятия, заключившие контракты по программе «Старт» на 1 год	шт.	495	499
Малые инновационные предприятия, перешедшие на 2 год	шт.	177	181
Малые инновационные предприятия, перешедшие на 3 год	шт.	71	70
Заклученные контракты	шт.	743	818
<i>показатели программы «УМНИК»</i>			
Молодые ученые (до 28 лет включительно) в инновационном процессе	чел.	1841	1986
Участники, перешедшие в программу «СТАРТ»	чел.	68	63
Контракты по направлению «УМНИК на СТАРТ»	шт.	52	68
<i>по другим направлениям</i>			
Поддержанные малые предприятия, работающих по Федеральному закону от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ	шт.	293	253
Малые предприятия, получившие поддержку в других институтах развития предпринимательства после окончания основного финансирования	шт.	45	59
Заклученные договора по международным программам малого инновационного предпринимательства (с Германией, Финляндией, Францией, XFEL, «Экспорт»)	шт.	38	59

АО «Российская венчурная компания» (АО «РВК») сформирована распоряжением Правительства РФ²⁶ в целях развития в стране венчурного инвестирования и

²⁵ Guremina N.V., Smirnov V.P. About supporting of small innovative enterprenership in Rus-si//European journal of natural history.-2014.-№ 3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22582785> (дата обращения 21.05.2016).

²⁶ Распоряжение Правительства РФ от 07 июня 2006 г. № 838-р (ред. от 11.11.2006 г.) «Об утверждении сводного плана мероприятий по реализации основных положений Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации 2006 года».

роста их финансовых ресурсов.

На рисунке 3.9 представлены показатели, влияющие на повышение эффективности развития инновационно-венчурной экосистемы.



Рисунок 3.9 – Показатели развития инновационно-венчурной экосистемы для России [339]

На основе данных показателей АО «РВК» разработаны программы развития российской инновационно-венчурной экосистемы. Установленные программы АО «РВК» направления развития инновационно-венчурной экосистемы включают области, представленные на рисунке 3.10.

Сформированные АО «РВК» фонды составляют численность около 20, включая 2 зарубежных. Суммарный размер находится в пределах 30 млрд. руб., из которых на долю АО «РВК» приходится 19,3 млрд. руб. Число одобренных к инвестированию инновационных компаний фондами АО «РВК» в 2015 г. достигло 182. Общий объем средств к инвестированию составил 16,9 млрд. руб. [339].



Рисунок 3.10 – Направления развития инновационно-венчурной экосистемы России

ОАО «Роснано» создано на базе ГК «Российская корпорация нанотехнологий» с целью развития инновационной инфраструктуры для создания нанотехнологий.²⁷

Компания реализует научные разработки в рыночной системе, чем способствует формированию в стране конкурентоспособной нанотехнологической сферы, а также инвестирует средства в крупные проекты энергетики, машиностроения и металлообработки, биомедицины, создания новых материалов. Проекты направлены как на создание новых, так и модернизацию существующих производств. При инвестировании используются гарантии по кредитам и займам, вклады в уставный капитал, лизинг (таблица 3.6).

Софинансируемые проекты имеют высокий экспортный потенциал, находясь на уровне мировых технологий и выше.

При оценке проектов учитываются такие возможности как социальная значимость проектов, использование передовых технологий, импортозамещение.

²⁷ Федеральный закон «О Российской корпорации нанотехнологий» от 19 июля 2007 г. № 139-ФЗ (ред. от 31.05.2010 г.). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12154723/paragraph/9472:0> (дата обращения 14.07.2019).

Структура инвестиционного портфеля ОАО «Роснано» [341]

Тип/стадия инвестиций	Количество проектов (штук)		Профинансировано ⁴² (млрд рублей)		Обязательства ⁴³ (млрд рублей)	
	31.12.14	31.12.13	31.12.14	31.12.13	31.12.14	31.12.13
Стадия роста	61	62	96,2	94,8	103,9	121,2
Венчурная стадия	25	26	28,5	24,2	31,8	27,1
Фонды	10	10	16,0	12,3	23,2	25,5
Всего	96	98	140,7	131,3	158,9	173,8

Объем инвестиционного портфеля ОАО «Роснано», определяемый как совокупный объем обязательств (как исполненных, так и не исполненных) ОАО «Роснано» по инвестированию в проекты портфеля, по состоянию на 31.12.2014 г. составил 158,9 млрд. руб. Уменьшение размера портфеля (объема обязательств по финансированию проектов) за 2014 г. на 14,9 млрд. руб. обусловлено исключением из обязательств проектов с полным выходом и включением в портфель заказов новых проектов. Также был изменен размер обязательств по финансированию проектов.

Объем инвестиций ОАО «Роснано» в проекты в 2014 г. составил 24,3 млрд. руб. При этом совокупный объем инвестиций в инвестиционные проекты за период с 2007 г. по конец 2014 г. составил 158,6 млрд. руб., включая 142,6 млрд. руб. прямых инвестиций и 16,0 млрд. руб. – по линии финансирования фонда. Общий бюджет проектов составляет 495 млрд. руб. [341].

Распределение проектов портфеля прямых инвестиций ОАО «Роснано» по приоритетным стратегическим отраслям инвестирования приведено в таблице 3.7.

Для развития инфраструктуры в сфере нанотехнологий Федеральным законом № 211-ФЗ создан Фонд инфраструктурных и образовательных программ.²⁸

Основными направлениями деятельности данного фонда являются:

1. *Развитие технологической инфраструктуры.* Фонд формирует инфра-

²⁸ Федеральный закон «О реорганизации Российской корпорации нанотехнологий» от 27 июля 2010 г. № 211-ФЗ (ред. от 21.11.2011 г.). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12177521/paragraph/108:0> (дата обращения 14.07.2019).

структуру для развития нанотехнологических компаний на самых разных этапах их функционирования, для чего формируются проекты развития nanoиндустрии в стране (в частности, наноцентры, технологические инжиниринговые компании).

Таблица 3.7

Структура портфеля прямых инвестиций ОАО «Роснано» по отраслям [341]

Отрасль	Количество инвестиций (штук)		Профинансировано (млрд рублей)	
	31.12.14	31.12.13	31.12.14	31.12.13
Энергетика	8	9	31,6	42,6
Электроника	20	22	34,7	31,0
Здравоохранение	14	14	11,2	9,6
Промышленные материалы	9	10	9,7	10,1
Строительные материалы	8	8	11,0	9,6
Машиностроение	11	11	8,7	6,5
Металлургия	6	5	10,7	3,7
Биотехнологии	3	3	2,6	2,6
Химия	4	2	2,7	0,6
Прочие	3	4	1,8	2,5
Всего	86	88	124,7	119,0

2. *Стандартизация и сертификация.* Фонд, в лице Дирекции стандартизации, разрабатывает нормативные документы для nanoиндустрии с учетом предложений производителей нанотехнологий. Сертификация нанопродукции проводится в рамках системы добровольной сертификации продукции nanoиндустрии «Наносертифика», что не будет способствовать избыточному государственному регулированию деятельности фонда и повышению кредита доверия к нему.

3. *Развитие кадрового потенциала* обеспечивается за счёт формирования фондом кадрового потенциала nanoиндустрии, разработки и реализации программ дополнительного образования и повышения квалификации (переподготовка технологического профиля, обучения кадров управленческого звена нанотехнологических компаний).

4. *Метрология.* Метрологический центр представляет собой сервисную компанию и является операционным координатором метрологического обеспечения ОАО «Роснано». Он предоставляет информацию компаниям nanoиндустрии, ос-

нованную на базе современных достижений отечественной и зарубежной метрологии, предоставляет метрологические услуги, услуги измерений и испытаний высокотехнологичной продукции

5. *Стимулирование спроса* осуществляется Фондом на основе реализации в различных областях экономической деятельности отраслевых и региональных программ стимулирования спроса, создания пилотных проектов и технологических платформ.

6. *Законодательство*. Фонд ведет активную работу в области совершенствования законодательной базы по инновационной деятельности посредством разработки поправок в существующее законодательство. Фонд выступал с инициативой создания Реестра инновационных продуктов, рекомендуемых к использованию на территории России²⁹.

7. *Популяризация высоких технологий и конгрессно-выставочная деятельность*.

С целью реализации финансовой поддержки МиСП учреждено *ОАО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства»* (ОАО «МСП Банк»). В 2014 г. объем средств для субъектов МиСП при средневзвешенной ставке 13,3 %, составил 105,2 млрд. руб., а в 2018 г. соответственно 29,1 млрд. руб. и 10,52 %. Поддержка субъектов МиСП в моногородах осуществляется в 9 федеральных округах, 83 субъектах РФ, 176 моногородах. Всего около 18 тыс. субъектов МиСП получили поддержку в рамках реализации Программы финансовой поддержки МиСП [342].

²⁹ Реестр инновационных продуктов, технологий и услуг, рекомендованных к использованию в Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://innoprod.startbase.ru/> (дата обращения 13.06.2019).

ГЛАВА 4. МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЧЕРЕЗ КОНСОЛИДАЦИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОСНОВНЫХ АКТОРОВ

4.1. Способы реализации непрофильных видов деятельности отраслевых корпораций

Уменьшение или ликвидация несвязанной диверсификации подразумевает реализацию непрофильных видов деятельности отраслевых корпораций для их дальнейшего осуществления в качестве самостоятельных направлений регионального предпринимательства. Данный процесс характеризуется уменьшением активов отраслевых корпораций посредством их реализации на торгах, а также их арендой участниками регионального предпринимательства.

В данном случае аренда, проведение торгов выступают средствами консолидации экономических интересов ОКиСХРП. Также они могут использоваться в качестве экономического инструментария консолидации социально-экономических интересов на различных уровнях управления. Причем эти интересы должны быть адекватны уровню развитых стран.

Далее в диссертации будет дана классификация таким способам реализации непрофильных видов деятельности отраслевых корпораций для их дальнейшего осуществления в качестве самостоятельных направлений регионального предпринимательства, как торги, аренда и лизинг, и их содержание.

I. Виды торгов. По степени публичности. При проведении гласных торгов тендерный комитет осуществляет вскрытие поступивших предложений в присутствии субъектов, принимающих участие в торгах. Проведение негласных торгов осуществляется без присутствия участников и итоги торгов не публикуются в средствах массовой информации.

По форме проведения торги подразделяются на:

- биржевые торги (публичные, гласные) организуются биржей и проводятся по ее установленным правилам, времени и месте. К биржевым торгам прибегают

в большинстве случаев общественные и государственные учреждения;

- коммерческий конкурс. Победителем данного конкурса является участник, предложивший оптимальные условия по заключению конкурсной комиссии;

- традиционные торги. Содержанием этапов проведения традиционных торгов являются: *первый этап*: уведомление заказчиком претендентов желающих вступить в сделку; *второй этап*: представление претендентами предложения (тендер или оферту) на сделку; *третий этап*: выявление победителей; *четвёртый этап*: проведение переговоров по условиям сделки, заключение договора или контракта;

- аукционные торги. Это способ продажи на биржевых торгах, проводящихся по правилам аукционов, в оговорённом месте, с возможностью предварительного ознакомления с продукцией.

Способ назначения цены при проведении аукционных торгов может быть гласный (открытое повышение цены) и негласный (объявление цены по условным знакам покупателя).

Изменение стоимости лота: английский аукцион (с начальной минимальной ценой) и голландский (с максимальной ценой).

По инициативе объявления аукционы проводятся по желанию владельца аукционного товара, а также судебными или властными органами (принудительные аукционы) продажа «с молотка».

III. Передача в аренду. Имущества (объекты), которые переданы в аренду, находятся на балансе арендодателя, то есть собственника имущества, по ним производятся амортизационные отчисления с выделением их в отдельную группу на субсчете «Основные средства в аренде». Отделимые и неотделимые улучшения имущества, находящегося в аренде, и произведенные за счет средств его амортизации, являются собственностью арендодателя.

Арендатором называется лицо, которое на установленный срок на договорных условиях получает право на пользование имуществом арендодателя за установленную в договоре плату.

Далее в диссертации будут рассмотрены виды аренды по различным классификационным признакам.

1. По вещественности объекта аренды. Объекты аренды в процессе эксплуатации не теряют вещественных свойств: транспортные средства, машины и оборудование; предприятия; жилые помещения; земельные участки; здания и сооружения; другое.

2. Отношение к собственности на объект аренды. Сдача объекта в аренду может осуществляться собственником объекта или посредником

3. По организационно-правовому статусу арендодателя. Арендодателями могут выступать отечественные и иностранные физические и юридические лица, совместные предприятия, иностранные и международные организации, зарубежные государства, иностранные государственные органы власти.

4. По юридическому статусу арендатора. Аналогично предыдущему пункту.

5. По способу переуступки аренды выделяются следующие виды аренды:

- головная аренда, при которой в аренду сдается собственность одному лицу, которое в дальнейшем может подвергаться субаренде, то есть сдаче третьему лицу;

- субаренда (поднаем);

- перенаем, арендатору разрешается передача прав и обязанностей арендодателя по договору другому лицу;

- аренда без права субаренды и перенайма.

6. По обслуживанию объекта аренды:

- с полным обслуживанием, обеспечиваемым арендодателем (страхование объекта, текущие ремонт и обслуживание);

- с неполным обслуживанием (арендодатель не обеспечивает текущий ремонт, техническое обслуживание или страхование);

- чистая аренда (арендатор обеспечивает полное обслуживание, в том числе налоговые платежи).

7. По арендной плате в виде:

- передачи обусловленной договором объекта (имущества) в собственность или в аренду;
- фиксированных периодических или единовременных платежей;
- определенной части доходов, полученных в процессе использования арендованного имущества;
- препоручения арендатору оплатить расходы по совершенствованию имущества;
- выполнения арендатором работ (оказания услуг).

8. По финансово-кредитному виду:

- портфельная аренда. Лизинговая компания заключает договор аренды со своим инвестированием и за свой счет;
- аренда с помощью кредита (основные средства, приобретенные в кредит, арендуются, кредит выплачивается за счет аренды);
- возвратная аренда, продажа собственности с последующей ее арендой.

9. Передача активов в долгосрочную или среднесрочную аренду (лизинг). Передача осуществляется с возможностью дальнейшей реализации активов арендатору с учетом уже осуществленных выплат. При этом лизингополучатель дает поручение лизинговой компании приобрести необходимое для него оборудование с целью дальнейшего его аренды. Таким образом, лизинг представляет собой вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества, его передаче лизингополучателю на определенный срок за оговоренную плату с возможностью последующего выкупа. Следовательно, передача активов в лизинг имеет одновременно признаки сделки аренды и оформления кредитного договора.

10. По способу выкупа объекта аренды. Арендванный объект может переходить по истечении определенного срока в собственность арендатора при условии уплаты определенной суммы финансовых средств. В этом случае могут использоваться такие виды аренды:

- капитальная аренда представляет собой аренду на длительный период времени, а фактически – приобретение в рассрочку активов и рассматривается арен-

додателем как продажа имущества в обмен на определенное количество денежных поступлений, а арендатором как приобретение амортизируемых активов и заимствование фондов; издержки включают проценты по аренде и амортизацию активов;

- финансовая аренда иначе финансовый лизинг, содержание которого будет раскрыт ниже.

- аренда с правом выкупа по истечении срока аренды;

- без права выкупа (без передачи прав собственности).

Ниже в диссертации будут исследованы основные виды лизинга.

III. Виды лизинга. По объему услуг:

- *полный лизинг* (обслуживание, замена, ремонт оборудования лизингодателем). В договоре полного лизинга (лизинг с обслуживанием) указывается обслуживание лизингодателем с предоставлением полного набора услуг, передаваемого объекта в аренду;

- *«мокрый» лизинг* подразумевает выполнение лизингодателем ремонта, технического обслуживания, страхования оборудования и других операций (например, обучение персонала, реклама готовой продукции);

- *лизинг с частичным набором услуг* предполагает осуществление лизингодателем части функций по обслуживанию арендуемого объекта;

- *классический лизинг* подразумевает выполнение лизингополучателем функций обслуживания арендуемого объекта.

2. *По предмету лизинга* (объекты, не теряющие потребительские свойства с течением времени, например здания и сооружения).

3. *По срокам окупаемости объекта*. Сроки окупаемости объекта, предусматриваемые в лизинговых контрактах, могут быть различные:

- *операционный лизинг* (с неполной окупаемостью), оформляющийся на срок менее амортизационного периода. В случае исполнения условий договора и завершения срока действия лизингового соглашения предмет договора становится собственностью лизингодателя;

- *финансовый лизинг*, подразумевающий в период действия одного договора выплату лизингодателю процентов и полной стоимости имущества. В данном случае лизинговая фирма заключает два договора – на закупку с владельцем имущества и об аренде с лизингополучателем. Арендный договор может быть расторгнут в течение всего срока его действия.

4. *По особым условиям договора:*

- *генеральный лизинг*, предусматривающий возможность лизингополучателя без заключения дополнительных договоров увеличивать количество и вид арендуемого оборудования;

- *восполняющий лизинг*, по условиям которого лизингополучатель может предоставлять продукцию, произведенную на арендуемом оборудовании в счет арендных платежей;

- *кредитный лизинг*. При приобретении лизингодателем оборудования в кредит, он выплачивается за счет арендных платежей;

- *открытый лизинг*. Текущие регулярные платежи за арендуемое оборудование являются сравнительно небольшими, а при возвращении арендованного оборудования осуществляется внесение крупного разового платежа для компенсации изменения стоимости оборудования;

- *лизинг с «налоговым рычагом»*. Лизингополучатель имеет право для сокращения текущих платежей передавать налоговые и амортизационные льготы лизингодателю;

- *оперативный лизинг*. Лизингодатель оказывает услуги по обслуживанию и ремонту арендуемого оборудования;

- *капитальный лизинг* является формой долгосрочного лизинга, предусматривающей переход к лизингополучателю рисков и преимуществ владения предметом лизинга;

- *другие*.

5. *По составу участников сделки:*

- *классический лизинг*, в котором участниками являются лизингодатель, лизингополучатель, владелец объекта. Лизингодатель по запросу лизингополучателя

покупает у владельца нужное оборудование, сдает лизингополучателю в аренду и взимает лизинговые платежи для возмещения понесенных затрат;

- *прямой лизинг* представляет собой двухстороннюю сделку, где лизингодателем является поставщик (производитель) оборудования;

- *раздельный лизинг* представляет собой лизинг с привлечением дополнительных средств или частично финансируемый самим лизингодателем. В данном случае, лизингодатель, приобретая определенное оборудование, оплачивает часть его стоимости, а для оплаты оставшейся части берет кредит;

- *возвратный лизинг*. В этом случае продавец оборудования одновременно является лизингополучателем. В то же время владелец продаёт оборудование фирме, сдающая его в аренду бывшему владельцу объекта;

- *банковский лизинг*. Лизингодателем является банк, по заказу лизингополучателя закупающий оборудование с последующей его сдачей в лизинг;

- *сублизинг* связан с переуступкой прав пользования оборудованием третьему лицу. При этом оформляется договор сублизинга.

6. По составу резидентов лизинга:

- *экспортный лизинг* представляет собой сделку, при которой лизингодатель приобретает у национальной компании оборудование и в последующем предоставляет его в аренду иностранному лизингополучателю;

- *импортный лизинг* характеризуется тем, что лизингодатель приобретает оборудование у иностранного контрагента и передает его национальному лизингополучателю;

- *международный лизинг* как разновидность финансового лизинга между иностранными участниками:

 - рейтинг* (лизинг оборудования на короткий срок без права последующего приобретения);

 - хайринг* (лизинг оборудования на срок до 3 лет с передачей в собственность с момента полной оплаты);

- *внутренний лизинг* представляет собой лизинг, при реализации которого лизингодатель, лизингополучатель и продавец являются резидентами РФ.

7. По периоду действия различают следующие виды лизинга:

- долгосрочный (3 и более лет);
- среднесрочный (1,5-3 года);
- краткосрочный (менее 1,5 года).

8. По форме платежа по лизинговому контракту могут быть:

- компенсационные (передача лизингодателю произведенной на арендуемом оборудовании продукции);
- денежные;
- смешанные (осуществление платежей и в денежной форме, и произведенной продукцией).

9. По порядку расчетов лизинговый контракт может предусматривать следующие варианты:

- с выплатой аванса с последующим осуществлением периодических платежей в установленные сроки;
- по фиксированной сумме, которая отражена в договоре и выплачивается в течение установленного срока;
- иные.

10. По способу оплаты остаточной стоимости оборудования выделяются следующие её виды:

- единовременно осуществляется после выполнения договорных обязательств лизинга;
- частями – это дополнительная сумма при внесении платежей по контракту;
- иные.

4.2. Делегирование неосновных управленческих и производственных функций по договору франчайзинга

Реализация в деятельности отраслевых корпораций стратегии вертикальной дезинтеграции означает передачу неосновных управленческих или производ-

ственных функций для их выполнения по договору франчайзинга сторонними организациями, являющимися региональными участниками МиСП.

Франчайзинг является взаимовыгодным сотрудничеством, поэтому его можно рассматривать как способ интеграции экономических интересов ОКиСХРП за счёт вовлечения региональных предпринимателей в сферу экономической деятельности отраслевых корпораций.

Под франчайзингом в диссертации понимается, во-первых, форма интеграции участников регионального предпринимательства, заключающаяся в предоставлении им, как самостоятельным юридическим лицам, отраслевой корпорацией права использования её торговой марки. Во-вторых, франчайзинг – это преимущественное право, которое предоставляют региональные органы власти предпринимательским структурам на оказание услуг, например, коммунальных услуг, перевозку пассажиров в данном районе.

В этой связи для участников регионального предпринимательства характерно вложение капитала во франшизу, как способ создания субъекта предпринимательства под маркой отраслевой корпорации.

Франшиза создаёт участникам регионального предпринимательства условия использования фирменной марки отраслевых корпораций, с тем, чтобы реализовать в определенном регионе ее продукцию и услуги. За это право лицензиат, или франшизи (держатель франшизы), осуществляет плату предоставляющей франшизу отраслевой корпорации (лицензиару, или франчайзеру). Выделяются три основных вида франшизы:

- *франшиза на вид деятельности.* Франшиза приобретает право на формирование собственной фирмы с использованием названия отраслевой корпорации-лицензиара и ведением ее деятельности;

- *франшиза на производство товаров и услуг.* Франшизи (лицензиат) за плату приобретает право от отраслевой корпорации (лицензиара) производства и продажи товаров и услуг последней, при этом лицензиат использует средства производства, арендованные или купленные у данной компании;

- франшиза на торговлю производимых лицензиаром товаров и услуг. Лицензиат платит отраслевой корпорации за право продавать данной корпорацией товары и услуги.

Франшизи (лицензиат) – участник регионального предпринимательства, покупающий франшизу. *Франчайзер* (лицензиар) отраслевая корпорация, продающая франшизу на осуществление сторонними организациями деятельности по договору о франчайзинге и гарантирующая соблюдение условий этого договора.

Франчайзинговое соглашение объединяет ресурсы отраслевой корпорации-лицензиара и участника регионального предпринимательства-лицензиата в одно целое (рисунок 4.1).

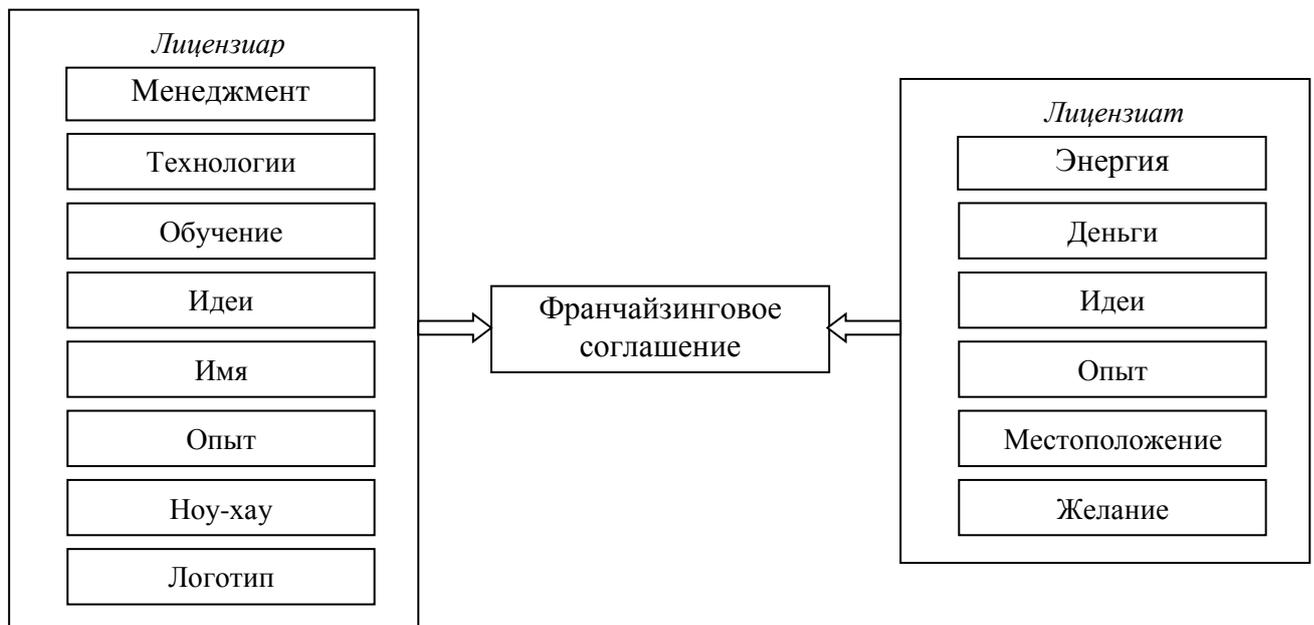


Рисунок 4.1 – Объединяемые франчайзингом ресурсы

Отраслевая корпорация-лицензиар и участники регионального предпринимательства-лицензиаты приобретают не только выгоды от использования франчайзинга, но и определённые трудности и проблемы, которые представлены в таблицах 4.1 и 4.2.

Франчайзинговое соглашение как правило должно предусматривать плату отраслевой корпорации за использование её торговой маркой и рекламу, сумма которой зависит от показателей прибыли, продаж и услуг).

Таблица 4.1

Выгоды и проблемы отраслевой корпорации-лицензиара от франчайзинга

Выгоды	Трудности (проблемы)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Рост объемов реализации продукции под брендом отраслевой корпорации, повышение ее конкурентоспособности. 2. Увеличение доли рынка отраслевой корпорации без инвестиционных вложений. 3. Упрощение процесса контроля качества продукции, выпускаемой МиСП. 4. Создание существенной части оборотных средств с помощью консолидации экономических интересов ОК и СХРП. 5. Гарантированные выплаты за пользование франшизы. 6. Возможность получения прибыли от продажи лицензиату сырья, материалов, комплектующих изделий. 7. Снижение затрат на маркетинговую деятельность за счет перекладывания расходов на рекламу и сбыт на участников регионального предпринимательства 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Уменьшение доли собственности за счет ее передачи франшизы. 2. Дополнительные вложения в обучение работников франшизы. 3. Повышение сложности контроля франшизы в отдаленных регионах страны.

Таблица 4.2

Выгоды и проблемы участников регионального предпринимательства-лицензиатов от франчайзинга

Выгоды	Трудности (проблемы)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Доступность кредитных средств для приобретения оборудования. 2. Помощь лицензиара при изменении дислокации. 3. Допуск к действующим рекламным механизмам и каналам сбыта продукции. 4. Получение начальных финансовых средств для развития предпринимательства под низкий процент. 5. Приобретение широкого спектра партнеров, работающих с конкретным видом продукции. 6. Получение от отраслевой корпорации рекомендаций в области управленческой деятельности. 7. Обучение работников за счет возможностей и средств отраслевой корпорации. 8. Снижение рисков предпринимательства на новых рынках реализации продукции. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выплата процентов лицензиару за франшизу из прибыли лицензиата. 2. Ограничения самостоятельности в процессах управления. 3. Обязательные закупки у лицензиара, оборудования, материалов, комплектующих по установленным ценам. 4. Дороговизна приобретаемой у некоторых лицензиаров франшизы.

Отраслевая корпорация должна осуществлять контроль качества и цены продукции (услуг) участника регионального предпринимательства. Он может выступить в качестве поручителя при получении займа или сам выдать льготный кре-

дит. Издержки на приобретение франшизы считаются нематериальными активами.

На современном этапе развития национальной экономики франчайзинг получил широкое использование в гостиничном бизнесе, в сферах торговли, бытовых услуг. Между производителями, оптовой, сервисной организациями и розничными точками используется розничная франшиза (контрактное соглашение).

Торговая марка отраслевой корпорации, производящая товары и услуги, может со временем превратиться в бренд при поступательном её развитии. В таком случае у корпорации появляется возможность для увеличения объёмов продаж выпускаемой продукции, расширения направления деятельности, желание осваивать новые региональные рынки. В таком случае отраслевым корпорациям следует, прежде всего, учесть финансовые возможности корпорации, наличие необходимого времени для реализации стратегии роста, изучить проблемы мотивации.

Однако, у отраслевой корпорации есть уникальная возможность получить дополнительные доходы: продажа франшизы будет способствовать распространению продукции в виду известности торгового бренда.

Участники регионального предпринимательства (покупатели франшизы) осуществляют ежемесячную плату отраслевой корпорации только за когда-то произведённую ею продукцию и пользующуюся спросом в регионах страны. Однако, отраслевая корпорация, как владелица франшизы, должна вести постоянную работу по контролю за участниками регионального предпринимательства – приобретателями франшизы. С этой точки зрения франчайзинг является рискованым видом предпринимательской деятельности для отраслевой корпорации.

Оценка возможностей использования франчайзинга отраслевой корпорацией посредством реализации франшизы участникам регионального предпринимательства включает этапы, представленные на рисунке 4.2.

Раскроем содержание представленных этапов проведения оценки возможностей франчайзинга в России.

1. *Установление ресурсных элементов, реализуемых лицензиаром.* При реализации франшизы отраслевая корпорация-лицензиар передает участнику регио-

нального предпринимательства-лицензиату за определенную цену ресурсные элементы, свойственные корпорации-лицензиару, например:

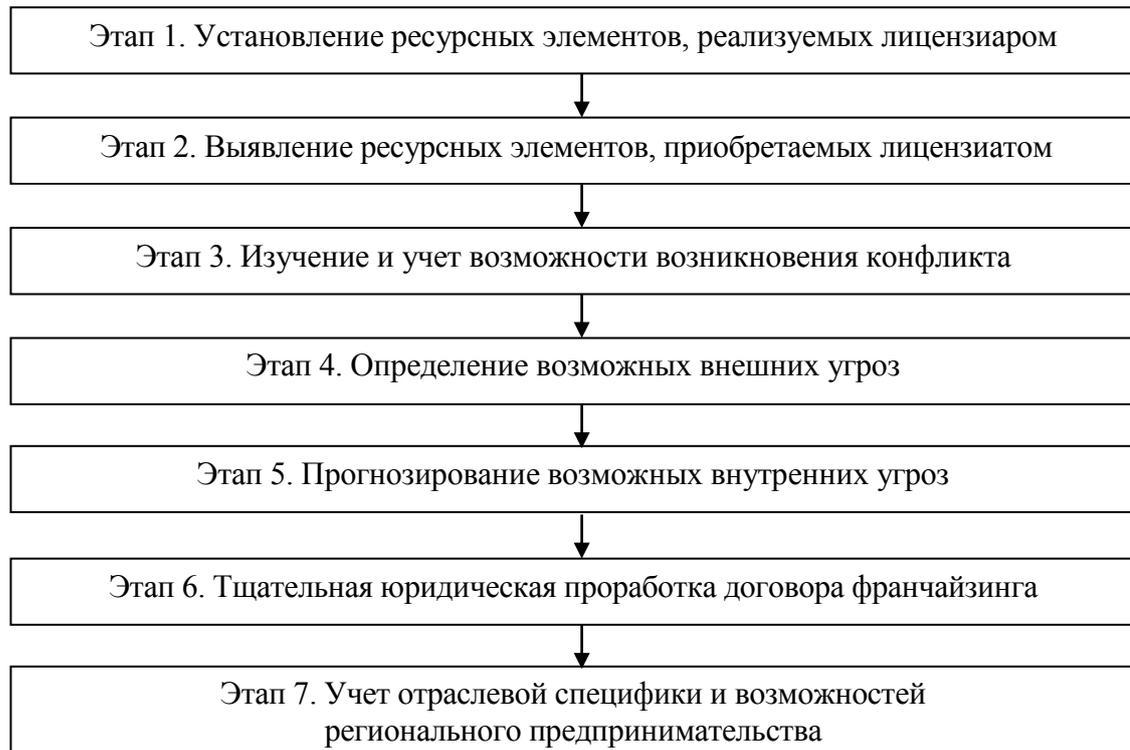


Рисунок 4.2 – Этапы проведения оценки возможностей франчайзинга в России

- *имя, бренд, торговую марку;*
- *концепцию, правила (технологию) предпринимательской деятельности, исключающие риски от ее непрофессионального осуществления;*
- *миссию, философию, дух предпринимательства, являющихся элементом бренда и посредством которых он превратился в товар;*
- *право на получение привилегий: определенных скидок у поставщиков, невысоких за счет распространения на держателей франшизы затрат на рекламу;*
- *право на поддержку в различных сферах деятельности, например, аудиторской, маркетинговой;*
- *репутацию добросовестного налогоплательщика, делового партнера;*
- *свободную от конкуренции территорию: в договоре продавец франшизы предусматривает исключительное право на осуществление деятельности на установленной территории.*

2. *Выявление ресурсных элементов, приобретаемых лицензиатом.* При реализации франшизы участник регионального предпринимательства-лицензиат получает за плату от лицензиара-корпорации ресурсы. У лицензиата появляются права:

- право не проводить маркетинговые исследования, изучать налоговые особенности регионального предпринимательства;
- право на льготы. Франчайзеры для своих франчайзи могут осуществлять безвозмездно разработку проектов будущих объектов, в том числе их дизайна;
- право на разработку франчайзером бизнес-плана развития объекта и формирование логистической сети. Франчайзи не осуществляет затраты на формирование определенного имиджа, приобретение требуемого образования;
- право на экономию нервной энергии. Франчайзи, приобретя возможность сэкономить силы, не может быть независимым, поскольку в данном случае самостоятельность в решениях и инновационная активность не является конкурентным преимуществом;
- гарантию успеха. Эффективность деятельности франчайзи зависит от степени доверия франчайзеру, соблюдения субординации и точного выполнения условий франчайзингового договора.

3. Исследование и учет вероятности появления конфликтной ситуации между ожиданиями франчайзи и франчайзера. При нечестности франчайзи конфликтная ситуация может перейти из моральной сферы в юридическую.

4. *Определение возможных внешних угроз, то есть возможные угрозы для корпорации от недобросовестного поведения участников регионального предпринимательства, а именно:*

- *несвоевременная оплата и неполная за франшизу* является основной проблемой для франчайзера. При установлении взносов в определённой сумме франчайзеру необходимо осуществлять контроль за своевременностью выполнения платежей. Франчайзер применяет сложные способы выявления истинных доходов франчайзи, неся при этом дополнительные затраты;

- *несовершенство механизмов пролонгирования договоров.* Потери финансовых средств могут возникнуть вследствие недостаточно продуманной процедуры пролонгации договоров. Франчайзинговый договор (ст. 1035 ГК РФ) должен пролонгироваться на прежних условиях. Если у франчайзера отсутствуют факты, свидетельствующие о недобросовестности участника регионального предпринимательства-лицензиата, что является трудновыполнимой задачей, но не имеет желания пролонгировать договор, он должен отказаться от деятельности на установленной в договоре территории. Это целесообразно, если доход от франшизы небольшой, а возможностей увеличения объемов выпуска и реализации продукции нет;

- *нанесение убытка торговой марке.* Отраслевой корпорации (франчайзеру) всегда присутствует угроза ухудшения престижа торговой марки, потеря её репутации. Недобросовестный франчайзи, использующийся в сфере деятельности франчайзера, даже в отдаленном от отраслевой корпорации регионе, может испортить её имидж и репутацию на продолжительный срок. Достаточно, например, реализовать недоброкачественную продукцию и отказаться от компенсации вреда. При этом российское законодательство по искам к франчайзи устанавливает субсидиарную или солидарную ответственность франчайзера. Таким образом, нанесение вреда репутации отраслевой корпорации может ещё и сопровождаться материальным ущербом. И даже после расторжения договора с таким франчайзи отраслевой корпорации предстоит на протяжении продолжительного времени восстанавливать свою репутацию;

- *незаконное присвоение ноу-хау.* Сегодня, в условиях недобросовестной конкуренции, ни одна отраслевая корпорация-франчайзер не может иметь полной уверенности в добросовестности потенциальных партнеров-участников регионального предпринимательства. В данных условиях недобросовестный франчайзи может открыть свою, юридически независимую фирму, в которой будут использованы, скопированные у доверчивого франчайзера, управленческие и производственные технологии;

- *несанкционированное использование технологий, не предусмотренные договором*, то есть использование в собственной независимой деятельности технологий и навыков предпринимательства, которые были получены в период работы по франшизе.

5. *Выявление внутренних угроз.* К ним могут относиться:

- *недостаточное наличие свободных ресурсов при значительном увеличении объёма продаж франчайзи.* Подобная проблема может возникнуть в том случае, если по франчайзинговому договору поставляются материальные ресурсы. При этом целесообразно осуществлять поиск новых поставщиков, что приводит к возникновению дополнительных затрат финансов, времени. В то же время увеличивается число мало обученных, вновь образованных франчайзи. Такое положение может привести к возникновению кризиса оборотных средств, падению рентабельности в условиях высоких кредитных ставок, то есть возникает ситуация. В этом случае возможно, что оплаты франшизы не будет, при этом ресурсы франчайзера ограничены;

- *проблемы управляемости.* Франчайзер находится на большом расстоянии от франчайзи, и не определено, достигнет ли он населенный пункт, где расположен участник регионального предпринимательства-франчайзи для осуществления контроля за соответствием технологий, являющихся договорным условиям франчайзинга. Возможна ситуация, когда под брендом франчайзера производится продукция, отличающаяся от установленных им вида и качества;

- *несвоевременность нововведений.* В случае игнорирования инициативы франчайзи увеличивается риск недополучения прибыли, возникновения кризисной ситуации. В этой связи франчайзеру целесообразно нанять специального сотрудника (подразделение) по работе с франчайзи, который способен разрешать возникающие конфликтные ситуации, и стимулировать возникновение новых идей развития деятельности;

- *высокая степень риска изменения торговой марки* может возникнуть у франчайзера, принявшего решение изменить название торговой марки или логотип. Ст. 1039 Гражданского кодекса РФ свидетельствует о том, что франчайзи

имеет право расторгнуть договор франчайзинга с возмещением понесенных убытков при смене франчайзером коммерческого обозначения или фирменного наименования, либо при его сохранении – потребовать уменьшения платежей за франшизу.

6. Тщательная юридическая проработка договора франчайзинга. При принятии сторонами решения о франчайзинге необходимо осуществлять учет рисков, которые могут возникнуть у участников франчайзингового договора. Если есть ресурсы и желание для создания разветвленной отраслевой корпорации, то франчайзинг не является оптимальным инструментом. Для ограничения ответственности отраслевой корпорации и при отсутствии возможностей взаимодействия с региональными органами власти целесообразно создавать франчайзинговую сеть. Тщательное формирование юридической основы при организации франчайзинга является необходимым элементом ее эффективного функционирования.

Следует учитывать, что в России франчайзинговые отношения регулируются ГК РФ (ст. 1027-1040, гл. 54 «Коммерческая концессия»), согласно которому субсидиарная ответственность – это ответственность, возникающая при невозможности удовлетворить требования должника, а при солидарной кредитор может требовать выплаты любой части задолженности от должников в целом или по отдельности. В случае недополучения кредитором своих средств от какого-либо должника, он в соответствии с законодательством может потребовать ее к возмещению от других солидарных должников. Таким образом, солидарные должники несут свои обязательства до их полного выполнения перед кредитором.

7. Принятие во внимание отраслевых особенностей малых предприятий. Опыт использования франчайзинга в ОАО «РЖД», которое является монополистом пассажирских и грузовых перевозок и носителем известной марки услуг свидетельствует о том, что стратегия франчайзинга не может применяться в ОАО «РЖД». Однако, может быть использована частными железнодорожными компаниями, функционирующими в конкурентной среде железнодорожной отрасли. В то же время ограниченные возможности участников регионального предпринимательства являются препятствием для самостоятельного осуществления перевозок.

Участники регионального предпринимательства могут самостоятельно производить комплектующие, запасные части, выполнять ремонт путей, их обслуживание, осуществлять экспедиторские услуги.

4.3. Передача функций по управлению и производственной деятельности с помощью аутсорсинга

Характеристика аутсорсинга как инструмента консолидации ОКисХРП посредством передачи им некоторых функций по управлению и производственной деятельности включает в себя его виды, а также отраслевые и специфические особенности.

Предпринимательская деятельность вертикально интегрированные структуры за рубежом свидетельствует о снижении их конкурентоспособности, в результате чего процессы вертикальной интеграции под влиянием рынка трансформируются в процессы вертикальной дезинтеграции. Такая организация предпринимательской деятельности сконцентрирована на логистических и технологических звеньях цепи, а производственные и управленческие участки функционирования компаний передаются в аутсорсинг.

Рассмотрим понятие «аутсорсинг» в его различных толкованиях:

- услуги сторонних организаций при обработке финансовых итоговых и промежуточных результатов деятельности корпорации;
- отказ от самостоятельного выполнения некоторых функций корпорацией и их передача сторонним организациям-специалистам;
- передача производственных функций корпорации структурам, у которых она приобретает оборотные фонды для производства продукции.
- сосредоточение ресурсов на основном виде деятельности и передача второстепенных функций участникам регионального предпринимательства. Аутсорсинг часто используют в случаях, когда предприниматель передает право владения внешнему исполнителю. Механизм реализации аутсорсинга заключается в формулировании заказчиком задачи для поставщиков услуг без конкретизации спосо-

ба их решения, что означает полную ответственность исполнителя за выбор рационального процесса по реализации переданной функции;

- выполнение некоторых функций по управлению предприятиями, фирмами сторонними специалистами;

- любая современная крупная производственная или торговая компания имеет внешних поставщиков услуг логистики. В этой связи очевидной тенденцией рынка является стремление к увеличению доли аутсорсинга в логистике;

- аргументы в пользу использования аутсорсинга противоположны аргументам жесткой вертикальной интеграции (использования внутренних ресурсов).

Отметим, что в понятие аутсорсинг не включаются услуги и работы, выполненные одновременно по договорам подряда и субподряда.

Российские предприниматели и экономисты-исследователи под аутсорсингом понимают временный процесс кооперации объектов хозяйствования. На практике управление аутсорсингом отраслевой корпорации включается в функцию логистики, под которой понимается управление материальным потоком от незавершенного производства до реализации готовой продукции;

На основе анализа содержания толкования понятия аутсорсинг можно установить следующие основные элементы его содержания с точки зрения деятельности крупной отраслевой предпринимательской структуры:

- *передача производственных и управленческих задач* участникам регионального предпринимательства в рамках реализации *стратегии вертикальной дезинтеграции* для обеспечения логистических и технологических звеньев цепи предпринимательской деятельности отраслевой корпорации;

- *отказ отраслевой корпорации от выполнения неосновных, вспомогательных видов деятельности;*

- *использование услуг участников регионального предпринимательства в качестве исполнителя неосновных, вспомогательных видов деятельности отраслевой корпорации.*

На основании анализа отечественного и международного опыта использования аутсорсинга в диссертационной работе приведена классификация видов аутсорсинга:

1. *По виду деятельности:*

- *профильный основной*. Передача отраслевой корпорацией участникам регионального предпринимательства некоторых функций основного производства профильного вида деятельности;

- *профильный обеспечивающий (вспомогательный)*. Передача отраслевой корпорацией участникам регионального предпринимательства некоторых функций вспомогательного производства основного вида деятельности;

- *непрофильный*. Передача отраслевой корпорацией участникам регионального предпринимательства некоторых функций производства непрофильного вида деятельности.

2. *По типу передаваемых функций:*

- *функционально-производственный*. Передача отраслевой корпорацией участникам регионального предпринимательства некоторых функций производства, включающий в себя отдельные технологические функции производства и операции, обеспечивающие функционирование логистической цепи вида деятельности;

- *функционально-управленческий*. Передача участникам регионального предпринимательства отдельных функций управления отраслевой корпорации, необходимых для ее функционирования;

- *смешанный*. Представляет собой аутсорсинг функций производства и управления.

3. *По способу передачи основных производственных фондов:*

- *с передачей корпорацией акторам регионального предпринимательства производственных функций и функций управления совместно с передачей в собственность основных производственных фондов* путем продажи, лизинга или аренды;

- с передачей корпорацией акторам регионального предпринимательства производственных функций и функций управления с использованием основных производственных фондов последних участников предпринимательства;

- с использованием основных производственных фондов третьих лиц.

4. По длительности действия договоров аутсорсинга:

- *долгосрочный*. В настоящее время вместо заключения краткосрочных договоров между компаниями устанавливаются длительные взаимоотношения. Установление долгосрочных отношений с участниками регионального предпринимательства позволяет передать компаниям вспомогательные функции отраслевой корпорации;

- *краткосрочный*. В целях поддержания конкурентной среды среди поставщиков отраслевые корпорации заключают краткосрочные договора с большим количеством поставщиков вместо долгосрочных.

5. По объему выполняемых услуг можно выделить виды аутсорсинга:

- *выборочный* с передачей участникам регионального предпринимательства части функций отраслевыми корпорациями (с рыночной стоимостью менее 60 %);

- *нормативный* с передачей части функций (с рыночной стоимостью до 70 %);

- *комплексный* с временной передачей функции производства (с рыночной стоимостью 70-100 %).

6. По типу поставляемой продукции:

- *материальный (товарный) аутсорсинг*. Поставка участниками регионального предпринимательства отраслевой корпорации необходимых комплектующих изделий и материалов;

- *сервисный (нематериальный)*. Оказание участниками регионального предпринимательства отраслевой корпорации необходимых ей управленческих и производственных услуг.

7. По присущности работников:

- *производственного персонала отраслевой корпорации*;

- *производственного и управленческого персонала участников регионального предпринимательства.*

8. *По количеству поставщиков:*

- *комплексный* (при нескольких поставщиках);
- *отдельный или индивидуальный* (при одном поставщике товаров).

9. *По географическому признаку.*

- *местный;*
- *региональный;*
- *межрегиональный.*

10. *Информационный (софтверный) аутсорсинг:*

- *основанный на достижениях теоретических исследований* в стратегическом менеджменте, управлении качеством, финансах, маркетинге; а также в области разработки систем передачи, обработки и защиты информации различных предпринимательских структур;

- *основанный на практическом опыте* в логистике. Аутсорсинг как логистический инструмент позволяет оптимизировать затраты на операционную деятельность, снижать издержки на защиту данных. Консалтинговые фирмы прогнозируют экономические параметры конкурентов, отраслевых рынков, себестоимости продукции и цены;

- *глобальный, соединяющий теоретический и практический подходы* в управлении и регулируемый международным законодательством. Международными заказчиками в этой области являются предпринимательские структуры из США, Японии и стран Евросоюза, а исполнителями – организации из КНР, Ирландии, Индии;

- *консалтинговый компьютерный.* Существующие инвестиции и ресурсы концентрируются с сетях логистических консалтинговых и научно-исследовательских центров для технологического прорыва в деятельности отраслевой корпорации.

Примерами фирм, работающих в сфере информационного аутсорсинга являются Electronic Data Systems, Computer Sciences Corporation, Hewlett-Packard.

ОКиСХРП при осуществлении аутсорсинга могут ожидать, помимо дополнительной прибыли, задачи по осуществлению контроля фирм-поставщиков со стороны, а также непредвиденные риски. В этой связи ОКиСХРП необходимо провести предварительные исследования.

Оценка возможностей использования аутсорсинга, посредством которого целесообразно осуществлять передачу части вспомогательных функций отраслевой корпорации-заказчика участникам регионального предпринимательства, применительно к российским условиям может включать следующие этапы (рисунок 4.3).

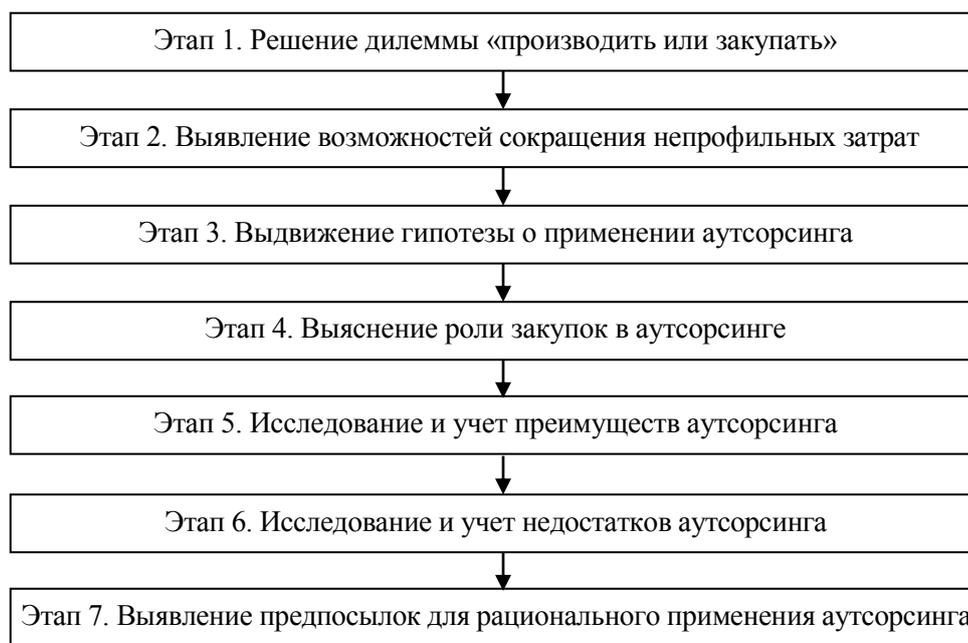


Рисунок 4.3 – Общеотраслевая процедура оценки возможностей аутсорсинга

1. Важнейшим элементом повышения конкурентоспособности и производительности отраслевой корпорации является *принятие одной из альтернатив «производить» или «закупать»*. Решение задачи «производить или закупать» является актуальной для большинства отраслевых корпораций, для которых альтернативой может стать диверсификация или увеличение масштабов существующих видов деятельности. Превращение отраслевой корпорации в заказчика для участников регионального предпринимательства является альтернативой, так как со-

временная мировая тенденция в предпринимательстве – это дезинтеграция корпораций и увеличение степени использования различных видов аутсорсинга.

2. *Поиск направлений сокращения затрат по вспомогательным видам деятельности отраслевой корпорации.* Так как отраслевая корпорация состоит не только из основных производственных подразделений, но также из вспомогательных, обслуживающих и побочных, необходимо учитывать непрофильные затраты на вспомогательные производства. К непрофильным активам относятся все объекты обслуживания основного производства: по управлению транспортом, эксплуатации недвижимости, уборке и обслуживанию территорий и др. Формирующие непрофильные затраты функции целесообразно выделить в отдельные бизнес-процессы для реализации компетенцией конкретных участников регионального предпринимательства (актеров аутсорсинга). Таким образом, оптимизацию обеспечивающей деятельности отраслевой корпорации и снижение её рисков можно осуществить за счёт использования аутсорсинга, обеспечив выполнение непрофильных функций деятельности участниками регионального предпринимательства с предоставлением им соответствующих компетенций.

3. *Выдвижение гипотезы о применении аутсорсинга.* Аутсорсинг является эффективным решением задачи производить или закупать. Используя аутсорсинг, отраслевые корпорации имеют возможность уменьшить масштабы своей деятельности до желаемого уровня, сократить количество персонала и сосредоточить внимание на ключевых видах деятельности, что может привести к повышению конкурентоспособности за счет сокращения затрат. Информационные услуги, обеспечение безопасности, организация питания, уборка территорий помещений сегодня являются распространенными видами аутсорсинга.

4. *Выяснение роли снабжения в аутсорсинге.* В настоящее время в деятельности отраслевых корпораций снабжение составляет небольшую долю в аутсорсинге. Первоначально аутсорсинг, возникший в 90-х гг. XX в., использовался в большей мере в сфере услуг, соответственно, снабжение к этой области не относится. Аутсорсинг информационных систем, масштабы которого в последнее

время интенсивно растут, не предполагает применение его в сфере снабжения отраслевых корпораций.

5. *Обоснование положительных сторон аутсорсинга.* Преимуществами от передачи отраслевыми корпорациями в аутсорсинг участникам регионального предпринимательства некоторых управленческих и производственных функций могут стать:

а) *улучшение качества выпускаемой продукции.* Отраслевые корпорации заключают контракты аутсорсинга в интересах повышения качества выпускаемой продукции, что способствует возникновению следующих преимуществ аутсорсинга: приобретение у участников регионального предпринимательства материалов, комплектующих или услуг более высокого качества, поскольку данный вид деятельности является для них ключевым; повышение инновационной активности отраслевых корпораций; ускорение разработки отраслевой корпорацией инновационной продукции;

б) *увеличение производительности труда.* Оно определяет преимущества аутсорсинга в виде уменьшения численности сотрудников; сокращения жизненного цикла ввода новой продукции на рынок; улучшения управляемости бизнес-процессами;

в) *сокращение производственных издержек* (расходы на заработную плату и накладные затраты) определяют такие преимущества аутсорсинга, как уменьшение себестоимости выпускаемой продукции; снижение потребности в инвестициях.

6. *Выявление недостатков аутсорсинга.* Передача в аутсорсинг участникам регионального предпринимательства некоторых управленческих и производственных функций отраслевой корпорации может иметь такие недостатки, как: подверженность рискам поставщиков; потеря контроля над обеспечивающими видами деятельности; низкое качество услуг исполнителей по договорам аутсорсинга; увеличение нагрузки контрольных органов отраслевой корпорации.

7. *Поиск направлений рационального применения аутсорсинга.* В России аутсорсинг рассматривается, как одна из эффективных форм предпринимательства. У

отраслевых корпораций, как потенциальных организаций-заказчиков, сформировались требования к участникам регионального предпринимательства (исполнителям по договорам аутсорсинга). Аутсорсинг вспомогательных функций отраслевой корпорации экономически оправдана при наличии предпосылок:

- продукция поставщиков более высокого качества и с более низкой ценой;
- уменьшение риска при передаче участникам регионального предпринимательства функции, направленной на изменение покупательских предпочтений;
- вспомогательность передаваемых на аутсорсинг функций отраслевой корпорации;
- рост организационной гибкости и оперативности принятия управленческих решений;
- короткие сроки и меньшие риски при аутсорсинге;
- создание возможности отраслевой корпорации сосредоточить внимание на осуществлении ключевых функций;
- повышение эффективности функционирования организации-заказчика;
- достаточный уровень компетенции участника регионального предпринимательства;
- прозрачность деятельности участника регионального предпринимательства;
- территориальная совместимость;
- оперативность и гибкость организации-поставщика;
- удовлетворительное ресурсное обеспечение участника регионального предпринимательства.

4.4. Определение результата от использования механизма консолидации экономических интересов

Определение результативности от использования механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов на основе решения задач по управлению развитием предпринимательства осуществляется применением эффективного методического обеспе-

чения информационной системы и обуславливается проявлением стратегического, социально-экономического, экономического, организационно-управленческого развития интеллектуального капитала и имиджевого эффектов.

Так, экономический эффект может быть достигнут уменьшением трудоёмкости операций по управлению развитием бизнес-процессов, в том числе сокращением времени на получение и обработку информации для принятия управленческого решения. Положительный экономический эффект является критерием принятия решения о реализации предложенного управленческого нововведения.

Однако, оценка экономического эффекта от реализации рассматриваемого механизма затрудняется, поскольку он затрагивает одновременно многие направления деятельности и его влияние на процесс предпринимательства носит интегрированный характер. Внедрение механизма, с одной стороны, требует продолжительного временного периода, а с другой – некоторые позиции механизма не поддаются полному обоснованию с точки зрения оценки их экономической эффективности.

Часто автоматизация процессов обработки и анализа информации априори характеризуется положительной эффективностью, поскольку сокращение времени на выполнение операций, снижение трудозатрат являются источниками такого эффекта. Однако, решение о реализации механизма может стать и неэффективным, поскольку он потребует использования значительных ресурсов отраслевой корпорации, что представляет особый риск для участников регионального предпринимательства.

Таким образом, решение о реализации механизма должно основываться на результатах оценок экономического эффекта и других потенциальных выгод. Стоимостной подход в большей степени соответствует требованиям оценки эффективности стратегических систем управления, поскольку он позволяет сравнить базовую и потенциальную стоимости бизнеса. То есть, он позволяет, с одной стороны, объединить учет влияния механизма на все аспекты деятельности, а с другой стороны, учет продолжительности внедрения и получения выгод. Оценка базовой стоимости бизнеса осуществляется при инерционном сценарии его разви-

тия, не требующий активного вмешательства руководства в происходящие бизнес-процессы. Оценка потенциальной стоимости бизнеса осуществляется с учётом реализации механизма развития регионального предпринимательства. Однако, данный сценарий потребует затрат на оплату труда дополнительно приглашённых специалистов – аналитиков, разработчиков, программистов, в области консалтинговых услуг. Экономические выгоды при потенциальном сценарии, по сравнению с базовым, проявятся в увеличении свободных денежных потоков, в росте стоимости компании.

Факторами, влияющими на денежные потоки, являются:³⁰

1. Внешние факторы:

Конъюнктура товарного рынка. Ее модификация предопределяет изменение величины поступления выручки от реализации продукции, составляющей положительное денежное сальдо. Улучшение конъюнктуры рынка способствует активизации экономической деятельности, увеличению денежных средств. Ухудшение конъюнктуры рынка вызывает нехватку оборотных денежных средств, при этом запасы готовой продукции увеличиваются.

Конъюнктура фондового рынка. Влияет на увеличение денежной массы за счет выпуска ценных бумаг актора регионального предпринимательства, а его модификация способствует выявлению остатка оборотных денежных средств и определению его эффективности.

Конъюнктура кредитного рынка. Изменения кредитных предложений происходят в зависимости от состояния конъюнктуры кредитного рынка. В этой связи, в случае погашения задолженности по кредиту или его обслуживания возникают условия для формирования отрицательного денежного потока, а при получении кредита, наоборот, положительного денежного потока.

Налоги и налогообложение. Такие экономические явления как введение новых налогов, ухудшение ставок налогообложения и ситуации с налоговыми льго-

³⁰ Сост. по: Ионова А.Ф. Селезнева Н.Н. Финансовый менеджмент: учеб. пос. – Изд-во: Проспект, 2010; Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учеб.-практич. пос. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007; Загитова Н.В. Факторы, влияющие на денежные потоки организации // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 1.

тами, реформа порядка уплаты налогов отрицательно влияют на формирование положительного денежного сальдо.

Кредитование поставщиков и потребителей. Такие формы кредитования как наличная оплата, отсрочка оплаты, предоплата положительно влияют на формирование денежного сальдо при реализации продукции и отрицательно – при осуществлении закупки материалов и комплектующих.

Формы расчетных операций. Расчет наличными денежными средствами ускоряет их оборот, а расчеты платежными документами (например, чеками, векселями) замедляют.

2. Внутренние факторы:

Операционный цикл. Чем короче данный цикл, тем больше оборотов совершают оборотные и инвестированные средства. Увеличение размеров денежных потоков приводит к росту потребности в оборотных денежных средствах.

Инвестиционные программы. Они, в основном, оказывают влияние на формирование отрицательного и наращивание положительного денежных потоков;

Амортизационная политика. Экономические инструменты амортизации основных фондов и нематериальных активов создают различную интенсивность амортизационных отчислений, которые являясь элементом формирования цены продукции, оказывают влияние на размер выручки от реализации продукции.

Сезонность в производстве продукции и ее реализации. Позволяет определить ликвидность и эффективность использования денежных средств.

Операционный леверидж. Определяет пропорции изменения размеров чистого денежного потока и чистой прибыли.

Финансовый менталитет руководителей. Выбор подходов к реализации финансовых операций устанавливает структуру денежных потоков.

Жизненный цикл предпринимательства. На определенных стадиях устанавливаются различные размеры денежных потоков и их виды, по структуре которых можно проанализировать формирование положительного денежного сальдо.

Экономический эффект консолидации экономических интересов ОКиСХРП будет определяться разницей оценок потенциального и базового стоимости бизнеса и заключаться в приросте стоимости бизнеса [87].

Использование стоимостного подхода при принятии решения о реализации предлагаемого механизма проиллюстрируем на примере оценки экономического эффекта от его реализации, который может быть использован ОКиСХРП в практической деятельности с учётом детализаций и согласований экономических интересов.

Отраслевая корпорация функционирует с 2004 г. В 2017 г. объём реализации от основной деятельности составил 121,2 млрд. руб., среднесписочная численность персонала составила 1700 чел., более 40 % из которых занимались деятельностью в области инноваций. В таблице 4.3 приведены сведения о деятельности отраслевой корпорации за три года.

Таблица 4.3

Доходы и расходы отраслевой корпорации в 2015-2017 гг., млрд. руб.

Показатель	2015	2016	2017
Объём реализации	50,5	72,9	121,2
Себестоимость	20,2	27,7	51,0
Расходы на амортизацию	10,1	13,1	12,3
НИР и ОКР	5,0	7,3	9,7
Другие расходы	60,6	85,9	126,4
Чистая прибыль	1,9	3,4	15,8

Отраслевая корпорация сохраняет положительную динамику развития, рост рентабельности, темп прироста выручки ежегодно превышал 40 %, поддерживает высокую конкуренцию на стратегических рынках. Сохранение высоких темпов роста затруднено без консолидации экономических интересов с участниками регионального предпринимательства.

Для базового сценария был разработан прогноз о затратах и результатах при сохранении текущих тенденций развития, основанный на макроэкономическом и отраслевом анализе (таблица 4.4).

Таблица 4.4

Прогнозные доходы и расходы при текущих тенденциях развития, млрд. руб.

Наименование показателя	2019	2020	2021	2022	2023
Объем реализации	206,1	288,5	389,5	467,4	481,4
Себестоимость	82,4	109,6	155,8	210,3	216,6
Расходы на амортизацию	16,3	26,7	41,1	44,2	57,3
НИР и ОКР	20,6	43,3	46,7	46,7	48,1
Другие расходы	198,3	288,9	382,8	459,6	487,4
Чистая прибыль	37,8	41,2	58,0	64,9	58,3

Расчеты потока чистых денежных средств и стоимости бизнеса приведены в таблицах 4.5 и 4.6 соответственно.

Таблица 4.5

Расчет потока чистых денежных средств, млрд. руб.

Наименование показателя	2020	2022	2023
Чистая прибыль	41,2	64,9	58,3
Расходы на амортизацию	26,7	44,2	57,3
Инвестиционные вложения	35,0	45,0	50,0
Оборотные средства	24,3	39,3	40,5
Поток чистых денежных средств	8,6	24,8	25,1

Примечание к таблице 4.5. Поток чистых денежных средств = Чистая прибыль + Расходы на амортизацию – Инвестиционные вложения – Оборотные средства.

Таблица 4.6

Расчет стоимости бизнеса

Наименование показателя	2020	2022	2023
Ставка процента, %	17	15	14
Коэффициент дисконтирования	1,4	1,8	2,1
Стоимость дисконтированных денежных потоков, млн. руб.	16,2	43,1	55,1
Темп роста, %	-	-	0
Приведенная стоимость на расчетный год, млн. руб.			85,6
Стоимость бизнеса, млн. руб.			140,7

Примечание к таблице 4.6. Стоимость бизнеса = Стоимость дисконтированных денежных потоков + Приведенная стоимость.

В таблице 4.7 приведены направления роста стоимости бизнеса и их характеристики.

Направления повышения стоимости бизнеса

Наименование направления	Результаты реализации в развитии бизнеса	Ресурсы функциональных служб	Сроки внедрения
Анализ и оценка состояния предприятия	Выбор новых рыночных сегментов, изменение стратегических ориентиров, выявление дополнительных стратегических зон хозяйствования	Служба планирования, служба маркетинга	1-2 мес.
Разработка стратегии предприятия	Исследование динамики развития предприятия, определение сфер ее стабильности, оптимизация организационной структуры управления	Руководство, подрядчик по стратегическому планированию	2-4 мес.
Разработка и внедрение системы сбалансированных показателей	Повышение мотивации, облегчение оценки результатов и осуществления планирования	Руководство, консультанты	4-12 мес.
Формирование портфеля инновационных проектов	Корректировка инвестиционной политики, совершенствование инновационного процесса, разработка и утверждение критериев эффективности инвестиционных проектов для формирования портфеля	Служба планирования, финансовая служба, служба НИР и ОКР	4-6 мес.
Определение временных и финансовых сроков реализации портфеля	Обновление ассортимента продукции, внедрение эффективного механизма финансирования проектов в области инновационных разработок	Финансовая служба, служба планирования	4-6 мес.

Прогнозные значения улучшения ключевых параметров деятельности от реализации предлагаемого механизма представлены в таблице 4.8.

Таблица 4.8

Прогнозные значения развития бизнеса

Коэффициент	2019	2020	2021	2022	2023
Динамики объемов продаж	0,95	0,97	1,05	1,1	1,1
Расходов на управление	1,10	1,10	0,95	0,9	0,9
Инновационной активности	0,97	0,99	1,01	1,02	1,04
Внедрения инноваций	1,10	1,05	1	0,97	0,98

Прогнозные затраты и результаты отраслевой корпорации при внедрении предлагаемого механизма представлены в таблице 4.9.

Таблица 4.9

Прогнозы затрат и результатов по разработанному механизму, млрд. руб.

Наименование показателя	2019	2020	2021	2022	2023
Объем реализации	195,8	265,9	376,8	497,4	563,6
Себестоимость	78,3	101,0	150,7	223,8	253,6
Расходы на амортизацию	16,3	26,0	38,9	42,0	57,0
НИР и ОКР	19,6	40,0	45,2	50,0	56,4
Другие расходы	189,9	274,7	377,1	492,9	560,0
Чистая прибыль	35,0	34,3	53,9	71,0	76,1

Расчеты потока чистых денежных средств и стоимости отраслевой корпорации в случае внедрения механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов приведены в таблицах 4.10 и 4.11 соответственно.

Таблица 4.10

Расчет чистого денежного потока, млрд. руб.

Показатель	2020	2022	2023
Чистая прибыль	34,3	71,0	76,1
Расходы на амортизацию	26,0	42,0	57,0
Инвестиционные вложения	30,0	45,0	45,0
Оборотные средства	24,5	37,1	38,6
Поток чистых денежных средств	5,8	30,9	49,5

Примечание к таблице 4.10. Поток чистых денежных средств = Чистая прибыль + Расходы на амортизацию – Инвестиционные вложения – Оборотные средства.

Таблица 4.11

Определение стоимости бизнеса

Показатель	2020	2022	2023
Процентная ставка, %	17	15	14
Коэффициент дисконтирования	1,4	1,8	2,1
Стоимость дисконтированных денежных потоков, млн. руб.	12,7	41,1	64,7
Темп роста, %	-	-	0
Приведенная стоимость по расчетному году, млн. руб.			169,2
Стоимость бизнеса, млн. руб.			234,0

Примечание к таблице 4.11. Стоимость бизнеса = Стоимость дисконтированных денежных потоков + Приведенная стоимость.

Таким образом, стоимость бизнеса увеличится с 140,7 млрд. руб. до 234,0 млрд. руб. Экономический эффект от использования механизма оценивается в 93,3 млрд. руб.

Предложенный механизм, помимо непосредственного экономического эффекта, может также оказать положительное влияние на предпринимательскую деятельность, связанное с:

- формированием единой стратегии и целей функционирования;
- оптимизацией построения прогнозов;
- унификацией методов формирования управленческой отчетности;
- конкурентных преимуществ в результате исследования конкурентной структуры отрасли;
- ростом мотивации сотрудников посредством обеспечения понимания целей функционирования в наглядной и доступной форме;
- понижением риска осуществления инновационной деятельности посредством использования комплексной системы оценки инвестиционных проектов;
- механизмами управления продуктовым портфелем.

Возможны нижеследующие эффекты от внедрения механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов.

Стратегический эффект. Использование методического обеспечения может повысить обоснованность принятия управленческих решений в сфере консолидации интересов ОКиСХРП, связанных в первую очередь с определением ключевых направлений деятельности, формированием портфеля проектов взаимодействия ОКиСХРП.

Предоставляемая ОКиСХРП информация способствует формированию управленческих решений по консолидации их экономических интересов, сбалансирования тактических и стратегических планов развития предпринимательства, ориентирует производственную политику на повышение качества выпускаемой продукции, долгосрочное развитие, даёт им возможность повысить эффективность инноваций, что особенно важно для производства наукоёмкой продукции.

Организационно-управленческий эффект определяется сокращением времени обработки информации, поскольку информационная система формирует и предоставляет результаты обработки информации, основанной на базе данных, в удобном для анализа формате.

Использование в практике управления информационной системы позволит:

- сократить число ошибок, связанных с недостоверностью данных, что позволит повысить эффективность их информационных потоков;
- сократить количество согласований в процессе консолидации их экономических интересов;
- сократить число исполнителей документов, проектов, работ.

Социально-экономический эффект проявляется в совершенствовании знаний и умений персонала, приобретении современных навыков деятельности с прорывными информационными технологиями, получении новой информации, обеспечении соответствующих условий труда специалистам групп планирования, улучшении взаимоотношений в трудовых коллективах, и прежде всего, за счёт рационального разделения полномочий и исполнительной ответственности, что в целом может привести к улучшению качества труда и повышению его производительности.

Имиджевый эффект связан с актуальным понятием «деловая репутация». Рыночная стоимость отраслевых корпораций зависит от стоимости их деловой репутации, что в настоящее время характерно для российской наукоемкой продукции. В этой связи применение информационных систем управления развитием повышает организованность, качественный уровень внутрифирменного управления и доверие участников регионального предпринимательства.

Эффект развития интеллектуального капитала обусловлен совершенствованием процесса консолидации интересов ОКиСХРП, которое невозможно без использования современных информационных технологий. Внедрение информационных технологий может обеспечить рост интеллектуального капитала.

Общий эффект от использования предложенного управленческого нововведения проявится в улучшении таких экономических показателей, как прибыль и

рентабельность от производственной и инновационной деятельности, являющиеся результатом выбора инновационных проектов, ориентированных на удовлетворение конкретного спроса потребителей и на перспективное развитие ОКиСХРП. Распределение по периодам интенсивности инновационной деятельности и ее адаптации к условиям функционирования способствует совершенствованию механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов.

Определение достоверности предложенного в диссертации механизма осуществлена по методу, представленному в 4.5, на примере нефтяной компании. Приведенные ниже расчёты свидетельствуют о работоспособности данного механизма.

4.5. Оценка достоверности механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов

Оценка результативности, предложенного в третьей и четвёртой главах настоящей диссертации, механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов осуществляется на примере одной из нефтяных компаний Северо-Западного федерального округа под условным названием «РегиоНефтепродукт».

Исходные положения метода определения достоверности механизма следующие:

1. Сеть нефтеперерабатывающих заводов отраслевой корпорации поставляет нефтепродукты (НП) компании «РегиоНефтепродукт» для их хранения и последующего распределения.

2. Транспортные расходы на перемещение НП до объектов «РегиоНефтепродукт» принимаются постоянными в цепи поставки (ЦП) по предлагаемой схеме и не будут учтены при оценке результативности механизма.

3. Базой для расчёта экономической эффективности движения НП в предлагаемой ЦП являются затраты на проведение организационных изменений при движении НП.

4. Сравнение результатов движения НП по существующей и предлагаемой ЦП будет свидетельствовать о результативности предложенного механизма.

Метод определения достоверности механизма осуществляется по следующему алгоритму:

Первый этап. Анализ деятельности «РегиоНефтепродукт».

Второй этап. Исследование существующей системы движением НП в ЦП.

Третий этап. Определение затрат на движение НП в существующей ЦП.

Четвёртый этап. Выявление факторов влияния на затраты «РегиоНефтепродукт» при движении НП.

Пятый этап. Уточнение функций движения НП.

Шестой этап. Расчёт затрат на поставку по предлагаемой схеме движения НП.

Седьмой этап. Определение экономического эффекта от предлагаемой схемы движения НП.

Рассмотрим содержание каждого этапа предложенного алгоритма оценки результативности использования механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов

Первый этап. Анализ деятельности «РегиоНефтепродукт».

Данная компания осуществляет розничную реализацию НП, произведенных в г. Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

Движение НП представлено на рисунке 4.4.

Производство автомобильных бензинов Аи-95, Аи-92; Аи-76 и дизельного топлива осуществляется на нефтеперерабатывающих заводах страны.

Автомобильные бензины и дизельные топлива поставляются на арендуемые базы хранения нефтепродуктов железнодорожным транспортом.

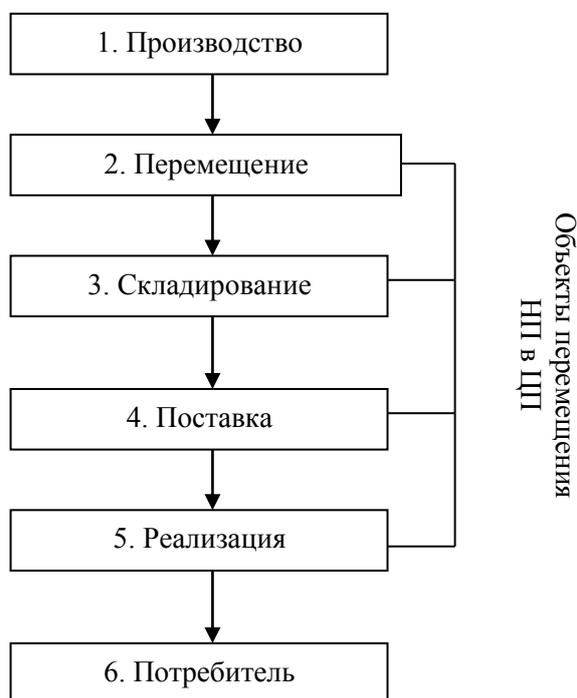


Рисунок 4.4 – Этапы движения НП компании «РегиоНефтепродукт»

Управляющая компания отраслевой корпорации заключила договоры на аренду с базами хранения НП (I, II, III, IV) и регулирует данные арендные отношения.

Компания «РегиоНефтепродукт» арендует для хранения НП:

- у базы хранения I – два резервуара РВС-2000 вместимостью по 2000 м³ каждый для хранения ДТ;

- у базы хранения II – резервуар РВС-3000 вместимостью 3000 м³;

- у базы хранения III – резервуар РВС-500 вместимостью 500 м³;

- у базы хранения IV – резервуар РВС-1000 вместимостью 1000 м³.

В таблице 4.12 представлено движение НП за декабрь 2016 г.

Затраты компании за аренду резервуаров для хранения НП и их транспортировку с учётом НДС может составить более полумиллиона рублей (570 тыс. руб.)

Существующий сценарий транспортировки и хранения НП соответствует интересам компании «РегиоНефтепродукт». Перемещение НП от мест хранения на АЗС осуществляется собственным автомобильным транспортом. Реализация НП производится на двенадцати АЗС (пять – в Ленинградской области, 7 – в г. Санкт-Петербурге).

Движение НП за декабрь 2016 г. (в тоннах)

Наименование НП		Наличие на нач. отчет. периода	Реализовано за отчет. период	Списание нормативной естественной убыли	Наличие на конец отчет. периода
АИ-76	АБ	538	416	0,1	357
	АБ	1210	658	0,8	2054
	АБ	74	57	0,0	5945
Дизельное топливо		1471	1240	0,0	1514
Резервуары вертикальные стальные емкостью 2000 м ³ I		681	526	0,01	826
Резервуары вертикальные стальные емкостью 2000 м ³ II		790	711	0,01	690
Итого		4764	3608	0,92	11386

Динамика реализации НП компанией «РегиоНефтепродукт» за период 2012 по 2016 гг. находится в диапазоне от 32,6 тыс. т. до 34,7 тыс. т. Рост объемов реализации НП положительно характеризует экономическую деятельность компании. Резкое увеличение объемов реализации НП обусловлены введением в эксплуатацию новых АЗС в г. Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

Результаты выполнения плана объемов реализации НП в 2016 г. представлены в таблице 4.13. Анализ реализации НП в розницу показал, что невыполнение запланированного объема произошло в связи с включением в план тринадцатой АЗС, которая по причине экономической целесообразности не была открыта в 2016 г. При этом невыполнение плана по реализации розничных объемов НП и составило всего 4,1 %, что позволило перевыполнить общий план объемов реализации НП на 6,17 %.

Большая часть объема реализации НП в 2016 г. (93 %) оплачивается наличным способом, остальной (7 %, 10 потребителей) – безналичным.

Анализ движения НП в компании выявил недостатки и необходимость проведения организационных изменений для их ликвидации, а именно:

- зависимость от условий договоров аренды при хранении и поставке НП;

- необходимость и сложность заключения договоров аренды с новыми базами хранения НП в связи с увеличением объемов реализации НП, и, как следствие, количества АЗС;

- территориальная рассредоточенность АЗС с объектами хранения НП, что увеличивает стоимость транспортировки.

Таблица 4.13

Результаты анализа реализации объемов НП в розницу и мелким оптом
в 2016 г.

Вид топлива	План, тыс. т	Факт, тыс. т	Отклонение		
			абс., тыс. т	относ., %	
1. В розницу:					
Дизельное топливо	16,2	15,6	- 0,6	- 3,8	
Ав- то- бен-	А-76	2,7	2,2	- 0,5	- 18,5
	АИ-92	10,7	10,3	- 0,4	- 3,7
	АИ-95	6,6	6,6	0	0,0
Итого	36,2	34,7	- 1,5	- 4,1	
2. Мелким оптом:					
Итого	11,0	15,4	4,4	40,0	
Общий объем	47,2	50,1	2,9	6,1	

На рисунке 4.5 представлена действующая схема движения Н и НП.

Второй этап. Исследование существующей системы движением НП в ЦП.

Движение Н и НП основывается на движении материальных, финансовых, информационных ресурсов из их баз хранения.

Организационная структура управления движением Н и НП формируется на региональном и муниципальном уровнях (рисунок 4.6).

Основным (первым) элементом системы является процесс управления движением Н и НП.

Второй элемент системы – это входной поток Н и НП, произведенных отраслевой корпорацией.

Следующим элементом системы является выход, выходной поток Н и НП и процессы его обслуживания для потребителей.

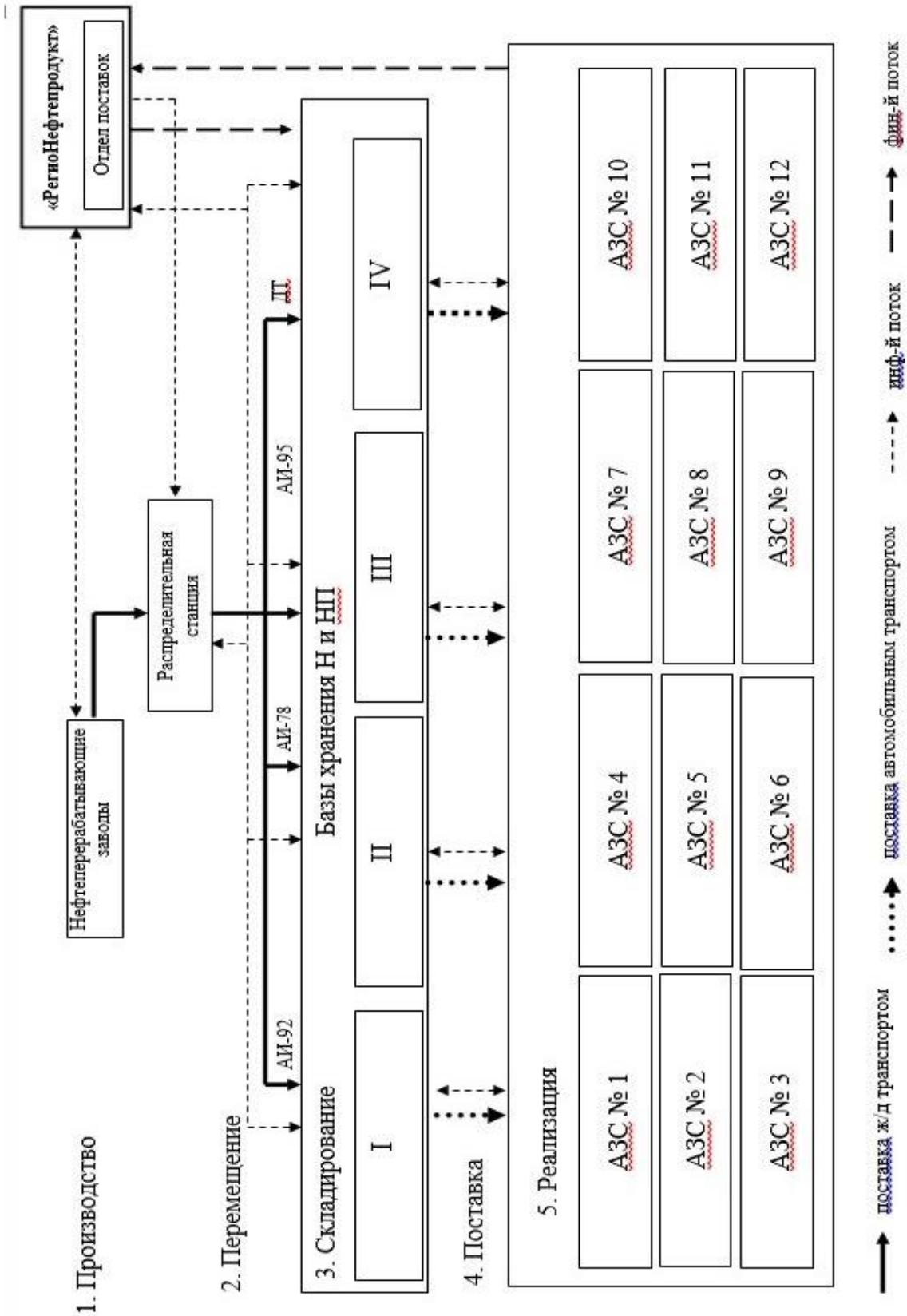


Рисунок 4.5 – Действующая схема движения Н и НП



Рисунок 4.6 – Процесс управления движением Н и НП компании «РегиоНефтепродукт»

Реакции, как следующий элемент, отражают зависимость между входом одного из этапов движения Н и НП и выходом предыдущего этапа.

Последний элемент отражает ограничения целей и связей системы.

Таким образом, система управления движением Н и НП является потоковой экономической системой и предопределяет ее внутреннюю структуру.

Входным потоком системы являются произведенные Н и НП и направленные в места их хранения для последующей реализации, а выходным потоком – Н и НП, предоставляемые потребителям. Выходной поток ЦП характеризует резуль-

тат ее функционирования для достижения основной цели системы – удовлетворение потребностей в Н и НП.

На функционирование ЦП воздействуют факторы спроса и предложения. В качестве внешних воздействий они являются входными параметрами системы.

Рассматриваемая система на входе и выходе имеет информацию о движении Н и НП, в частности об их реальных объемах в местах хранения, величине спроса в местах реализации. Данная информация способствует возникновению адекватных реакций в системе. Информационные ресурсы перемещения Н и НП включают в себя сбор, обработку и передачу информации по отдельным потокам Н и НП.

Ограничениями системы являются:

- величина максимального объема поставки;
- заданное количество поставок за определенное время;
- ограниченность вместимости резервуаров НП в местах хранения и на АЗС.

Достижение цели движения НП в ЦП реализуется при решении следующих основных задач:

- формирование запланированного объема запасов НП и управление ими;
- обеспечение максимальной приближенности к потребителям;
- разработка стратегии управления потоками в процессе движения НП в ЦП;

Сопутствующим сервисом АЗС компании «РегиоНефтепродукт» являются:

- шиномонтаж (2 АЗС);
- мойка (5 АЗС);
- пылесос (5 АЗС);
- кафе (5 АЗС);
- магазин (7 АЗС);
- терминал оплаты (8 АЗС).

Третий этап. Определение затрат на движение НП в существующей ЦП.

Основная часть себестоимости НП формируется в центре затрат отраслевой корпорации. На месте реализации НП, затраты частично переносятся на себестоимость.

К затратам, включаемым в себестоимость относятся:

- арендная плата за движимые и недвижимые объекты;
- затраты на транспортировку до мест хранения НП;
- затраты на поставку до мест реализации.

Помещения АЗС для сопутствующего сервиса переданы в пользование по договорам субаренды. Общая выручка от субаренды за 2016 г. составила немного менее 8 млн. 400 тыс. руб. Доход от одного из новых направлений сопутствующего сервиса АЗС – предоставление рекламных мест на основе договоров аренды – составил в 2016 г. около 600 тыс. руб. На АЗС предусмотрена реализация продукции отраслевой корпорации, в частности автомобильных масел (в 2016 г. передано масел на сумму свыше 30 тыс. руб., реализовано на сумму – более 20 тыс. руб. Также на АЗС компании продается продукция других предприятий и организаций по договорам реализации.

Результаты анализа выполнения плана по себестоимости представлены в таблице 4.14, которые показывают, что в 2016 г. расчетная себестоимость была больше реальной на 1,3 %. Данный факт объясняется превышением расчетной себестоимости в местах реализации НП.

Таблица 4.14

Изменения плановых показателей себестоимости НП в 2016 г.

Вид себестоимости	Продажа на АЗС		Отклонение		Сбыт, всего		Отклонение,	
	план	факт	абс.	%	план	факт	абс.	%
В местах реализации, млн. руб.	0,01	0,03	0,02	200	0,03	0,04	0,01	33,3
Образовываемая управляющей компанией, млн. руб.	0,5	0,5	0,0	0	0,6	0,6	0,0	0,0
Всего	0,51	0,53	0,02	3,9	0,63	0,64	0,01	1,3

Анализ себестоимости в местах реализации НП по элементам затрат показан в таблице 4.15. Таким образом, 98 % себестоимости составляют затраты по аренде АЗС и резервуаров для хранения НП.

Элементы затрат себестоимости НП в местах реализации (2016 г.)

Наименования затрат	Себестоимость, млн. руб.				% соотношение элементов затрат в себестоимости	
	расчет.	реальн.	расчет.	реальн.	расчет.	реальн.
Расходы на транспортировку	0,6	1,2	0,6	100,0	1,9	3,3
Платежи за аренду	31,0	35,1	4,1	13,2	98,1	96,7
Итого	31,6	36,3	4,7	14,9	100	100

Результаты анализа себестоимости НП показывают, что фактическая себестоимость превысила запланированную. Данное обстоятельство объясняется увеличением транспортных расходов из-за дальнего расположения одной из баз хранения НП от АЗС. Можно сделать вывод, что целесообразно арендовать дополнительный резервуар для хранения НП на близлежащей базе хранения.

Графическая структура затрат на движение НП в ЦП представлена на рисунке 4.7.

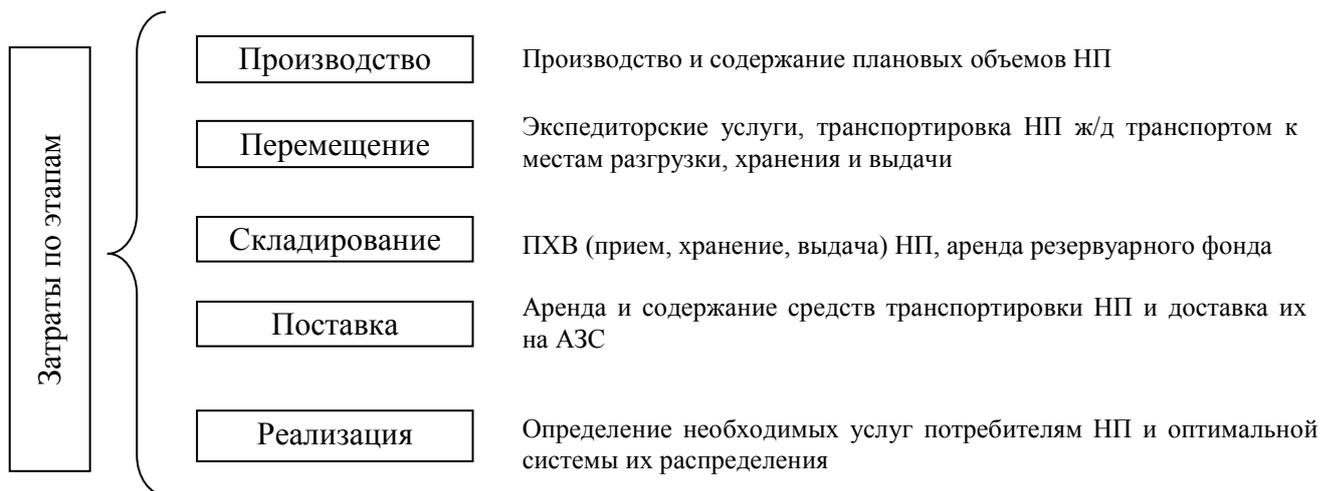


Рисунок 4.7 – Затраты движения НП в ЦП компании «РегиоНефтепродукт»

Общая схема формирования затрат, продиктованная логикой диссертационного исследования, представлена на рисунке 4.8. Драйвером затрат на схеме выступает 1 тонна перевозимого и хранимого НП. Результаты расчёта затрат с учетом используемого драйвера по этапам движения НП представлены в табли-

це 4.16. Таким образом, общие затраты по этапам движения НП в ЦП составляют почти 100 000 тыс. руб.

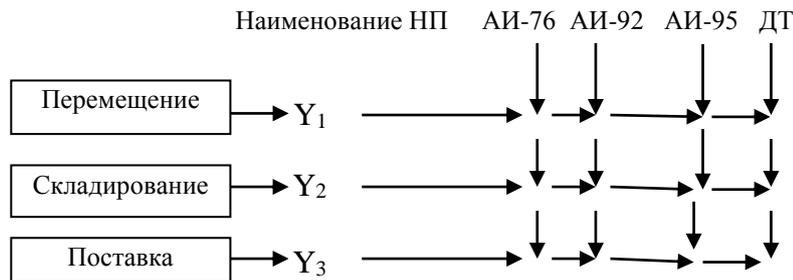


Рисунок 4.8 – Схема формирования затрат на движение НП в ЦП

Таблица 4.16

Затраты на этапах движения НП (2016 г.)

Этапы движения	АИ-95		АИ-92		АИ-76		Дизельное топливо		Итого	
	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II
Перемещение	7,0	4,6	11,0	7,3	2,8	1,9	17,0	11,2	37,8	25,0
Складирование	7,0	6,7	11,0	10,5	2,8	2,7	17,0	16,2	37,8	36,1
Реализация	6,5	7,1	10,5	11,5	2,2	2,4	15,5	17,0	34,7	38,0
Итого		18,4		29,3		7,0		44,4		99,1

Примечание к таблице 4.16:

I – количество в тыс. тонн;

II – стоимость в млн. руб.

Четвёртый этап. Выявление факторов влияния на затраты «РегиоНефтепродукт» при движении НП.

Общая характеристика рынка НП г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области (анализ внешней среды). На данном рынке НП функционируют более 20 юридических лиц, в число которых входит компания «РегиоНефтепродукт».

Среднегодовое потребление НП в регионе за период с 2014 по 2016 гг. находилось в диапазоне 770-810 тыс. т. Из общего количества импорта НП на долю бензинов и дизельных топлив приходится свыше 80 %.

Топливные цены при розничной реализации в 2014-2016 гг. (рисунок 4.9) показывают, что по НП цены увеличиваются. Это происходит в связи с ростом цен на нефть.

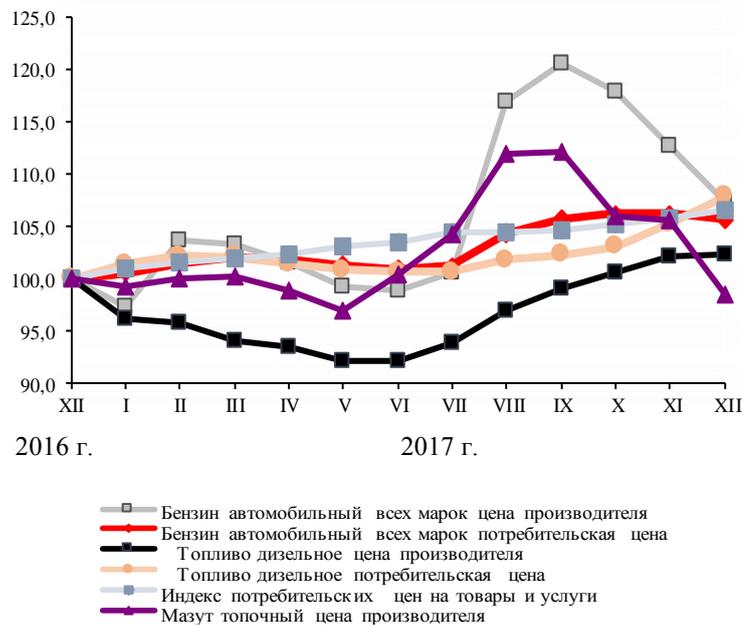


Рисунок 4.9 – Динамика индексов цен по видам НП

Розничные топливные цены по видам НП в регионах Северо-Западного федерального округа представлены на рисунке 4.10. Наблюдается рост цен на НП, который также объясняется постоянным ростом цен на нефть.

На начало 2017 г. в г. Санкт-Петербурге и его пригородах функционировало 322 АЗС, в Ленинградской области – 200 АЗС. В 2019-2020 гг. в городе ожидается увеличение количества АЗС до 450. Следует констатировать, что розничный рынок НП города является неосвоенным вертикально интегрированными компаниями, доля присутствия которых составляет 5 %.

Перспективы развития топливного рынка Северо-западного региона РФ связаны с разработкой Тимано-Печорских нефтегазовых месторождений, прокладыванием Балтийского трубопровода, распространением розничной реализации НП в г. Санкт-Петербурге. В общем, ЦП Н и НП должна быть организована в эффек-

тивных масштабах с географической и экономической точек зрения, что приведет к затратам на транспортировку Н и НП.

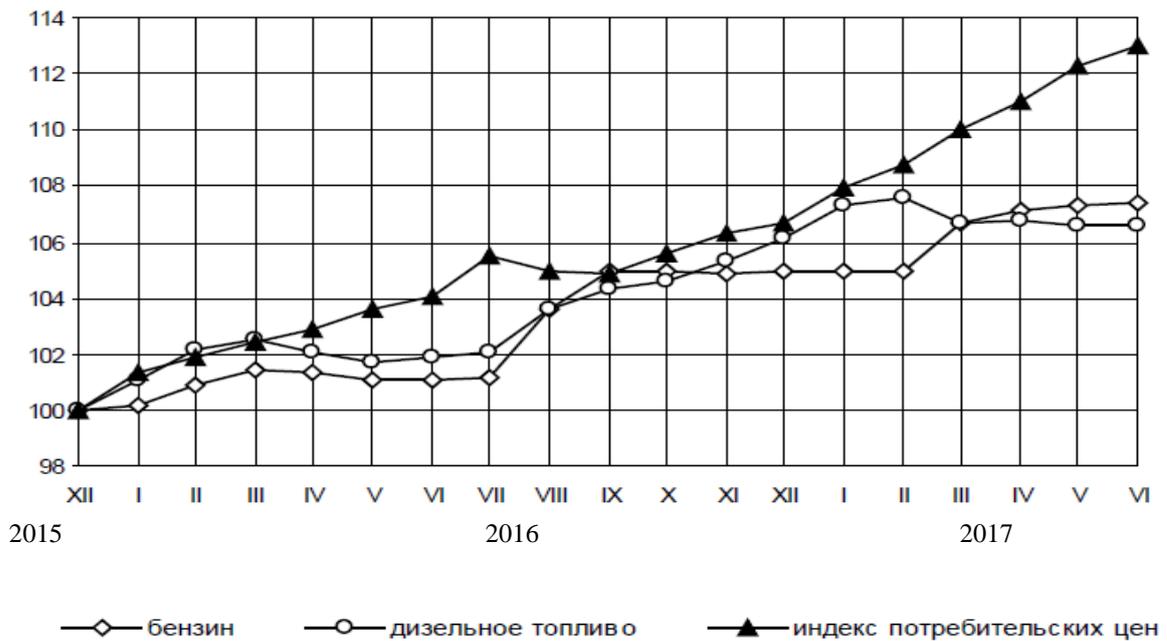


Рисунок 4.10 – Розничные цен на топливо в регионе

Факторы, влияющие на затраты на этапах движения НП в ЦП, представлены в таблице 4.17.

Пятый этап. Уточнение функций движения НП.

При перемещении НП в ЦП происходит реализация функций управления (планирование, регулирование, учет, контроль и анализ), которые формируют управленческие связи, определяют потребности объемов НП и последовательность их движения в ЦП, координируют поставки НП, регулируют запасы, хранение, распределение НП.

При этом функции управления затратами следует считать первичными по отношению к процессу производства НП. Таким образом, критерием оценки эффективности управления движением НП в ЦП является эффективность затрат на всех этапах движения НП в ЦП.

Факторы, влияющие на затраты движения НП в ЦП

Этапы перемещения	Факторы	
	Внутренние	Экстернальные
Производство	-	1. Государственно-правовые:
Перемещение	Масса и объем НП, насыщенность маршрута транспортом, длина маршрута, способ перемещения НП, вид транспортного средства, логистические контрагенты	- <i>Указы Президента РФ:</i> «О первоочередных мерах по совершенствованию деятельности нефтяных компаний» от 01.04.1995 г. № 327 (ред. от 03.03.1998 г.); О мерах по снижению задолженности предприятий нефтяного комплекса по платежам в федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды» от 08.07.1997 г. № 693; - <i>Постановления Правительства РФ:</i> «О внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации в связи с введением налога на добычу полезных ископаемых» от 04.12.2001 г. № 845 (с изм. и доп., утв. Постановлением Правительства РФ от 12.05.2005 г. № 293). «Об обеспечении недискриминационного доступа к услугам субъектов естественных монополий по транспортировке нефти (нефтепродуктов) по магистральным трубопроводам в Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации» (вместе с «Правилами обеспечения недискриминационного доступа к услугам субъектов естественных монополий по транспортировке нефти (нефтепродуктов) по магистральным трубопроводам в Российской Федерации») от 29.03.2011 г. № 218 (ред. от 16.08.2014 г.);
Складирование	Объемы Н и НП в местах хранения, сроки хранения Н и НП, местонахождение баз хранения, их количество, расстояние до производства	- <i>Федеральные законы:</i> «Об экологической экспертизе» от 23.11.1995 г. № 174-ФЗ (ред. от 01.05.2019 г.); «О соглашениях о разделе продукции» от 30.12.1995 г. № 225-ФЗ (ред. от 27.06.2018 г.); «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» от 07.01.1999 г. № 19-ФЗ;
Поставка	Ассортимент Н и НП, структура сервисного обслуживания потребителей	2. Экономические: - количество легковых автомобилей на душу населения; - размер оптовых и розничных топливных цен; - структура транспортных налогов; - наличие и количество конкурентов.
Реализация	Сбытовые сети, качество сервисного обслуживания потребителей	3. Демографические: - количество водителей, имеющих право управлять легковыми автомобилями; 4. Экологические: - загрязнение окружающей среды; - утилизация и переработка отходов.

Согласно «Стратегии развития рознично-сбытовой сети компании» основным рыночным ориентиром деятельности «РегиоНефтепродукт» является увеличение розничной реализации НП более чем в два раза.

Увеличение объемов розничной реализации компании возможно при:

- строительстве или приобретении АЗС в эффективно развивающихся регионах;
- активной маркетинговой стратегии по изменению внешнего вида АЗС;
- изменении структуры услуг АЗС для соответствия требованиям потребителей.

Такие функции управления как анализ и мониторинг экономической деятельности, оперативное регулирование затрат, контроль реализуются управляющей системой. Учёт затрат производится бухгалтерией компании.

Основными принципами управления затратами «РегиоНефтепродукт» являются следующие:

- управление затратами – на всех этапах движения НП;
- гармонизация затрат и качества предоставляемых услуг;
- исключение неэффективных статей затрат;
- информационное и экономическое обоснование уровней затрат;
- создание центров ответственности за затраты и стимулирование подразделений компании оптимизировать затраты.

Таким образом, основными направлениями совершенствования экономической деятельности компании «РегиоНефтепродукт» являются:

1. Развитие инфраструктуры движения НП в ЦП, так как большая доля денежных средств тратится на аренду АЗС и баз хранения НП.
2. Улучшение качества НП и сопутствующих услуг в связи с ужесточением конкурентных требований к функционированию на топливном рынке г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Пять этапов алгоритма определения достоверности механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов позволили выявить следующие положения:

1. Компания «РегиоНефтепродукт» является экономически устойчивым рыночным субъектом, динамично развивающимся на топливном рынке г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Анализ данных в 2016 г. показал, что реализация розницы НП на 4,5 тыс. тонн больше, чем в базовом году (2003 г.), оптовая реализация НП на 9 тыс. тонн больше.

2. Экономическая деятельность «РегиоНефтепродукт» носит плановый, системный характер. ЦП включает в себя орган управления в виде отдела поставок, базы хранения НП (резервуары, используемые на правах аренды), транспортные средства (железнодорожный транспорт, бензовозы), орган управления реализацией НП в виде отдела розничной и мелкооптовой реализации.

3. Выявлены недостатки в деятельности компании «РегиоНефтепродукт», ведущие к необоснованному увеличению затрат на этапах движения НП в ЦП:

- зависимость от условий договоров аренды при хранении и поставке НП;
- необходимость и сложность заключения договоров аренды с новыми базами хранения НП в связи с увеличением объемов реализации НП, и, как следствие, количества АЗС;
- территориальная рассредоточенность АЗС с объектами хранения НП, что увеличивает стоимость транспортировки;
- существующие ограничения по хранению НП (максимальный объем поставки, количество поставок за определенное время, вместимость резервуаров НП в местах хранения и на АЗС).

Шестой этап. Расчёт затрат на поставку по предлагаемой схеме движения НП.

Предлагается оптимизировать движение НП в ЦП с целью получения дополнительной прибыли компанией «РегиоНефтепродукт».

В пос. N Ленинградской области расположена база хранения НП, которую отраслевая корпорация предоставляет на правах субаренды. С востока ее ограничивает железная дорога общего пользования с эстакадой для слива-налива НП при перевозке с использованием железнодорожных цистерн. Вместе с этим, данная железная дорога общего пользования находится от контактной сети основного

участка ближе 50 м., что является нарушением существующего регламента по работе с опасными грузами.

Отсюда, приём железнодорожных цистерн целесообразно обеспечить в соответствии с требованиями безопасности – посредством нового железнодорожного подъездного пути на территорию базы хранения НП в пос. Н.

На данной базе хранения НП действует трубопроводная сеть, по которой поступает 80 % НП (остальная часть поступает на бензовозах). В связи с высокой стоимостью использования данной схемы поступления НП на базу их хранения НП экономически целесообразно изменение инфраструктуры базы хранения в пос. Н. Договором аренды предусмотрена возможность выкупа данной базы хранения НП в течение 7 лет после инвестирования компанией средств в изменение ее инфраструктуры.

Характеристика базы хранения НП в пос. Н:

1. Площадь участка – 10 911 м².
2. Границы участка: северная – автодорога, северо-восточная – промышленная зона, восточная – участки, которые не используются для конкретных целей.
3. Категория земель – 3³¹.
4. Арендные обременения (соблюдение и контроль охранных зон реки, резервуаров и воздушных линий электропередач)
5. Инфраструктурные объекты:
 - резервуары (11 шт.);
 - автомобильный заправочный комплекс – 1 к-т;
 - диспетчерская;
 - топливозаправочные колонки – 4 ед.;
 - 6 резервуаров для хранения топлива на АЗС (два – емкостью 65 м³; три – емкостью 50 м³, один – емкостью 10 м³).
6. Конкурентные преимущества для компании «РегиоНефтепродукт»:

³¹ П. 1 ст. 7 Федерального закона РФ «Земельный кодекс Российской Федерации» от 25.10.2001 г. № 136-ФЗ (ред. от 02.08.2019) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_33773/368cb949273de5fecb2586fbf84ef05bd1a781/ (дата обращения 27.11.2019).

- запасы НП находятся на территории одной базы хранения;
- благоприятное транспортное плечо;
- объём имеющихся резервуаров отвечает потребностям компании с учетом роста объемов реализации НП.

Сроки реализации проекта строительства новых подъездных железнодорожных путей (предлагаемая схема движения НП представлена на рисунке 4.11):

1. Проектно-изыскательские работы – третий квартал 2019 г.
2. Начало строительных работ по проекту – октябрь 2019 г.
3. Приемка объекта – февраль 2020 г.
4. Начало функционирования объекта – март 2020 г.

Исходные данные проекта:

1. Данные расчета денежных потоков. Положительный денежным потоком является экономия по договорам аренды сторонних баз хранения НП: 42 480 тыс. руб. в год с учетом НДС.

Отрицательный денежным потоком является арендная плата за использование участка базы хранения НП в пос. N и финансирование ее бесперебойной деятельности (поддержание работоспособности оборудования, оплата коммунальных платежей,): 31 860 тыс. руб. в год с учетом НДС.

2. План финансирования. До начала строительства проводятся проектно-изыскательские работы на сумму 1 884 000 руб. Размер требуемых инвестиций в проект составляют 3 729 000 руб. (производятся единовременно в октябре 2019 г.).

3. Процентные ставки (коэффициенты) проекта:

- НДС – 20 %;
- норма амортизации – 6,25 %;
- годовая ставка дисконта – 6 %.

Определение экономической эффективности проекта (использованы финансовые инструменты программы Microsoft Excel, расчет осуществлен за шестилетний период, НДС не учитывается).

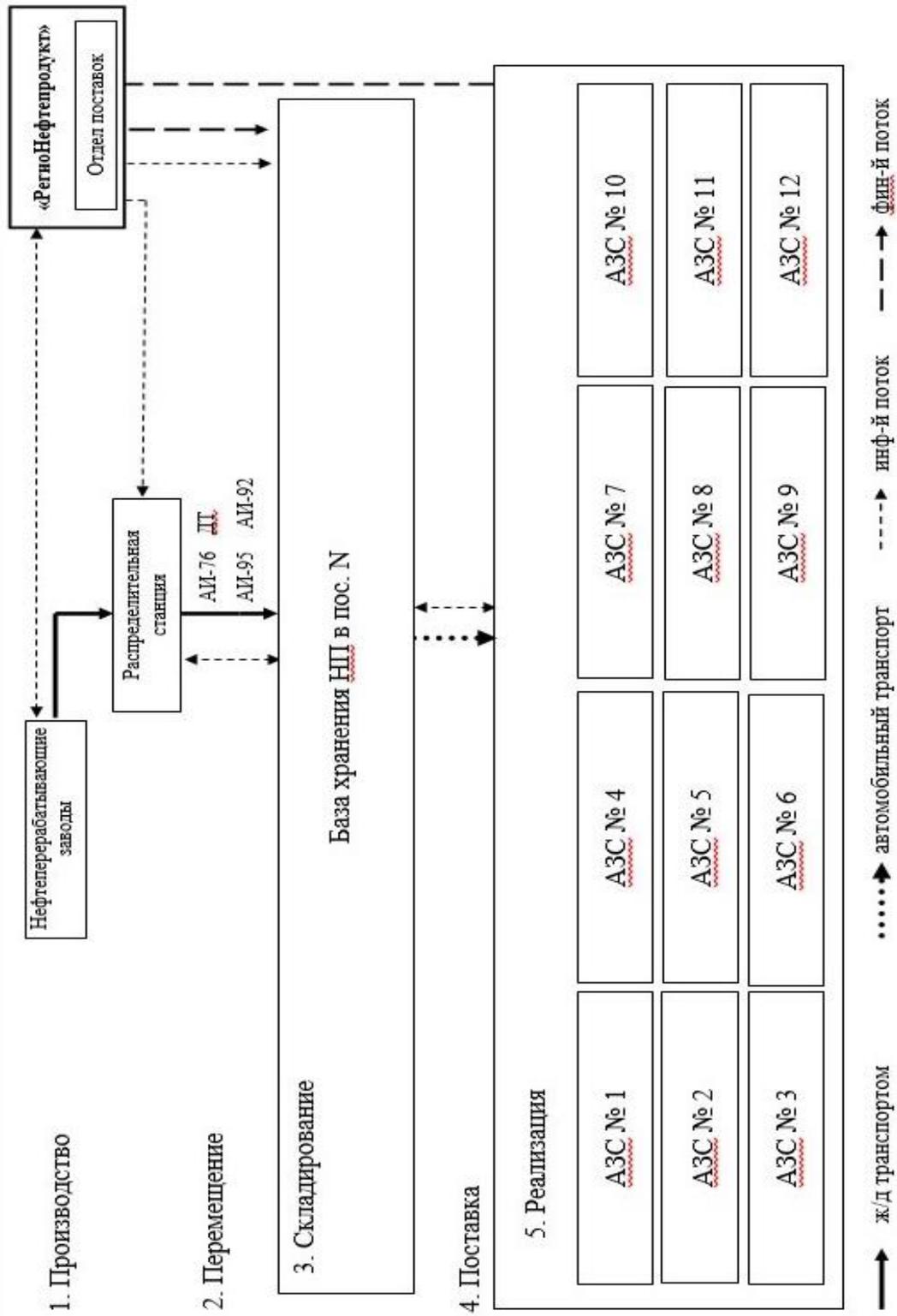


Рисунок 4.11 – Предлагаемая схема движения НП

1. Капитальные вложения.

1.1. В проектно-изыскательские работы:

$$KB = \frac{KB_{НДС}}{(1 + НДС)} = \frac{1884000}{(1 + 0,20)} = 1570000 \text{руб.}, \quad (4.1)$$

1.2. В строительство подъездных железнодорожных путей:

$$KB = \frac{KB_{НДС}}{(1 + НДС)} = \frac{3729000}{(1 + 0,20)} = 3107500 \text{руб.}, \quad (4.2)$$

2. Средства по операционной деятельности.

Приток денежных средств с марта 2020 г. (ввод базы хранения НП в эксплуатацию) определяется по формуле (4.3):

$$\text{Приток} = \frac{\text{Приток}_{НДС}}{(1 + НДС)} \quad (4.3)$$

Сумма денежных поступлений составит 35 400 000 руб.

Отток денежных средств включает сумму амортизация, которая начисляется с четвертого квартала 2019 г. на проектно-изыскательские работы (1 570 000 руб.). Норма амортизации по формуле 4.4 составляет 0,0625:

$$A = KB^{np-из} \cdot a = 98\,125 \text{руб.} \quad (4.4)$$

Используя величину нормы амортизации рассчитаем период амортизации:

$$T_{ам} = \frac{1}{a} = \frac{1}{0,0625} = 16 \text{лет} \quad (4.5)$$

Начиная с 5-го квартала амортизационные отчисления начисляется на сумму инвестиционных средств:

$$A = (KB^{\text{пр-из}} + KB^{\text{стр}}) \times a = 331\,185,5 \text{ руб.} \quad (4.6)$$

Таким образом, отток денежных средств за месяц рассчитывается следующим образом:

$$\text{Отток} = \frac{\text{Отток}_{\text{НДС}}}{(1 + \text{НДС})} + A \quad (4.7)$$

Определим величину оттока денежных средств в стоимостном выражении:

$$\text{Отток} = \frac{31860000}{(1 + 0,20)} + 331185,5 = 26881185,5 \text{ руб.}$$

Разница притока и оттока денежных средств составит балансовую прибыль. В частности, за первый год она будет составлять:

$$B = 36000000 - 26881185,5 = 9118814,5 \text{ руб.}$$

Рассчитаем чистую прибыль проекта:

$$Ч = B \times (1 - 0,20) = 7\,296\,051,6 \text{ руб.} \quad (4.8)$$

Применим метод ABC для определения экономической целесообразности НП в ЦП с использованием базы хранения в пос. Н.

Проведём расчёт затрат по этапам движения НП (таблица 4.18).

Таким образом, затраты по этапам движения НП по предлагаемой схеме составляют 82,3 млн. руб.

7 этап. Определение экономического эффекта от предлагаемой схемы движения НП.

Затраты по существующей схеме движения НП представлены в таблице 4.18, по предлагаемой схеме – в таблице 4.19. Данные таблицы 4.19 показывают эконо-

мическую эффективность предлагаемой схемы движения НП: эффект составил 16,9 млн. руб. в год.

Таблица 4.18

Затраты на перемещение НП (2017 г.)

Этапы движения	АИ-95		АИ-92		АИ-76		Дизельное топливо		Итого	
	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II
Перемещение	7,0	3,4	11,0	5,3	2,8	1,3	17,0	8,2	37,8	18,2
Складирование	7,0	5,0	11,0	7,8	2,8	2,0	17,0	12,1	37,8	26,9
Реализация	6,5	7,0	10,5	11,2	2,2	2,4	15,5	16,6	34,7	37,2
Итого		15,4		24,3		5,7		36,9		82,3

Примечание к таблице 4.18:

I – количество в тыс. тонн;

II – стоимость в млн. руб.

Таблица 4.19

Расчёт экономического эффекта от предлагаемой схемы движения НП в ЦП
(по данным 2017 г.)

	Этапы движения НП			
	Перемещение	Складирование	Реализация	Итого
Затраты по действующей схеме, млн. руб.	25,0	36,1	38,1	
Затраты по разработанной схеме, млн. руб.	18,2	26,9	37,2	
Экономический эффект, млн. руб.	-6,8	-9,2	-0,9	- 16,9
Затраты на 1 т. НП, тыс. руб./т.	-0,18	-0,24	-0,029	

Применим метод ABC для более точного определения эффекта предложенных организационных изменений по следующему алгоритму:

1. Установление этапов движения НП.
2. Установление объектов затрат (затраты на движение НП в ЦП).
3. Установление функций организационных изменений (таблица 4.20).
4. Определение затрат по функциям движения НП (таблица 4.21).

Разница между эффектом, определенным в таблице 4.19 (- 16,9 млн. руб.) и таблице 4.21 возникла из-за использования в таблице 4.19 данных бухгалтерского

баланса, где не учитывалась существенная часть затрат на перемещение НП, в том числе на логистическое обслуживание.

Таблица 4.20

Связь этапов и функций движения НП

Этапы движения НП	Функции движения НП
Перемещение	выбор экспедитора
	перемещение НП на базы хранения
	управление транспортировкой
Складирование	подписание договоров аренды
	управление хранением
	рационализация процессов хранения
	осуществление погрузки-разгрузки НП
Реализация	регулирование поставок
	запланированное движение НП с мест их хранения на АЗС
	обоснование выбора экспедитора
	аренда транспортных средств

Таблица 4.21

Эффект от использования базы хранения в пос. N, тыс. руб.

	Этапы движения НП									Итого
	Перемещение			Складирование			Реализация			
	управление транспортировкой	доставка НП	прокладывание пути к нефтебазе	подписание договоров аренды	управление хранением	амортизационные отчисления	регулирование поставок	перемещение НП из мест хранения на АЗС	экспедиторские услуги	
на 1 т. НП, тыс. руб./т.	- 0,06	- 0,18	+ 0,13	- 0,216	- 0,24	+ 0,008	- 0,06	- 0,029	- 0,004	- 0,651
общий эффект, млн. руб.	- 0,2	- 6,8	+ 4,9	- 8,2	- 9,2	+ 0,3	- 0,2	- 0,9	- 0,1	-20,4

Эффект от предлагаемой схемы перемещения НП в ЦП рассчитывается по методу АВС, позволяющему точно определить эффективность нововведений.

Таким образом, результаты расчётов свидетельствуют о работоспособности механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов.

ГЛАВА 5. МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ МЕР ПОДДЕРЖКИ УЧАСТНИКОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

5.1. Модель регулирования управленческой деятельности процессами консолидации экономических интересов

Регулирование управленческой деятельности процессами консолидации экономических интересов ОКиСХРП целесообразно осуществлять по следующим направлениям:

- постоянное воспроизводство ресурсной базы;
- реформирование налоговой системы;
- использование частно-государственного партнерства³².

Регулирование на основе выбора наиболее оптимальной линии поведения за счёт выявления наиболее флуктуирующих сил. Для участников консолидации экономических интересов они складываются в основном из государственного регулирования и функционированием других секторов экономики.

Построение модели преследует цель по сбалансированному учёту и соблюдению запросов заинтересованных в деятельности корпорации сторон. При этом, зачастую, не находят полного отражения такие вопросы, как оценка силы исполнения этих запросов, а также их последовательности.

При разработке модели регулирования управленческой деятельности процессами консолидации экономических интересов ОКиСХРП использовались следующие определения: «доступность ресурсов – это свойство системы «общество – ресурсы», характеризующее возможность их эффективного и безопасного использования в зависимости от состояния ресурсов, потребности в них и достигнутого технологического уровня» [173]. В условиях ограничения ресурсов изыскиваются пути по поддержанию производственной мощности корпорации, фирмы, пред-

³² Рекомендации совещания актива Высшего горного совета и Горной коллегии.-М.-04.07.2010. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sibserv.com/about/press/267/> (дата обращения 24.06.2019).

приятия. Широкое применение в таком случае находят технологии производства, основанные на использовании инноваций.

Развитие мер поддержки процессами консолидации экономических интересов ОКисХРП на основе ресурсной обеспеченности связано с динамикой жизненных циклов ресурсов и региональных рынков. Система рыночного ресурсного обеспечения обладает согласно теории циклов свойствами неопределенности, регулярности, конкурентности, и самовозникновения.

Активное регулирование управленческой деятельностью субъекта предпринимательства является эффективная интеграция в рыночное пространство. Данная задача решается с помощью инструментария маркетинга взаимодействия, который составляет актуальную часть современной методологии управления экономическими процессами и системами различной сложности.

Рыночные коммуникации являются объектом управления маркетинга взаимодействия, в котором формируются взаимоотношения и взаимосвязи между участниками консолидации экономических интересов. В этой связи целесообразно дополнить существующие функции управления дополнительной функцией управления коммуникациями. Воздействие на потребителя возможно посредством индивидуальным отношений с ним. Для создания общей картины потребительских предпочтений необходимо долгосрочное взаимодействие с сегментом спроса и потребителей, его формирующим.

Маркетинг взаимодействия основывается на определенных коммуникационных инструментах (социально-психологических и экономических), которые активизируют взаимосвязи на рынках деятельности ОКисХРП. Экономические инструменты маркетинга взаимодействия базируются на материальном обмене.

Решая задачи активного регулирования управленческой деятельности процессами консолидации экономических интересов ОКисХРП с позиции глобально-интегрированного маркетинга, эффективно использовать инструмент выстраивания взаимосвязей. Например, между органами управления территории и их сотрудниками или ОКисХРП.

Событийный подход в практике управления взаимоотношениями позволяет изучить элемент системы управления (например, структурное подразделение), на который направлено управляющее воздействие, а также установить степень влияния системы управления на структурные элементы.

Система управления при таком подходе рассматривается в качестве системы активного регулирования, на входе которой находится временной поток событий. Таким образом, можно говорить о возникновении в рамках системы управления событийной подсистемы, которая имеет в своей составе коммуникативные решения.

В нашем случае в качестве событийной подсистемы выступает подсистема экономической деятельности отраслевой корпорации. Основой ее функционирования является объединение различных событий для формирования общего сценария развития корпорации. Неспособность к объединению различных событий ведет к множественному разрыву всего потока событий.

Таким образом, совокупность всех мероприятий корпорации (организационно-экономических, финансовых, управленческих и других) рассматривается как некий событийный последовательный поток. Примерами событий могут быть:

- установление приоритетов стратегического развития ОКисХРП;
- разработка отдельных целевых программ развития ОКисХРП;
- установление и формализация взаимосвязей ОКисХРП с внешней средой;
- осуществление интеграционных мероприятий в региональном и национальном рыночном пространстве;
- поддержка предпринимательской деятельности ОКисХРП;
- создание одобрительного общественного мнения о ОКисХРП.

Функционирование событийного потока осуществляется при наличии мониторинга (то есть рефлексивного управления) и обратных связей с данной подсистемой. Наблюдение за событиями формирует тенденции управления поведением для корпоративных нужд.

Мониторинг как инструмент событийного подхода позволяет отследить повторяющиеся события и выработать типовые способы организационного поведения.

Активное регулирование управленческой деятельности отраслевой корпорации целесообразно осуществлять на основе методов управления взаимодействием и событийного подхода.

Основным объектом макрорегулирования становятся корпорации, фирмы, предприятия, поскольку они ориентированы на удовлетворение общественного потребительского спроса за счёт выбора инструмента макрорегулирования. Экономические рычаги (нормативы и налоги) необходимо увязать со структурными сдвигами в экономике страны.

С целью решения данной проблемы следует установить количественную меру соответствия производственных результатов с их общественными ожиданиями в динамике. Назовем такие измерители динамическими эталонами (ДЭ), с помощью которых моделируются структурные состояния экономических систем с точки зрения наилучших ожиданий потребителей и удовлетворений их потребностей. ДЭ – это целевой ориентир и измеритель результативности структурной динамики экономической системы. При этом, исключая административное давление при введении ДЭ, устанавливается, что структуры стратегического управления формируют идеальную модель системы, а низшие структурные звенья, используя оппортунистические технологии, создают нормативную модель управления. В этих условиях все структурные элементы экономической системы являются партнерскими и несут равную ответственность за результат управленческой деятельности. Для оценки вклада отдельных структурных элементов системы в результативность ее функционирования в целом могут быть использованы ДЭ. При этом выбирается свойство, в наибольшей степени определяющие конкретный экономический процесс.

Рассмотрим экономическую систему ОКисХРП в виде единого центра стратегического управления со входящими структурными элементами.

Стратегическое руководство корпорацией включает в себя установление приоритетов деятельности, разработку вариантов достижения поставленных целей и обоснование рычагов воздействия на низшие структурные звенья в условиях формирования ими собственных порядков решения экономических задач, которые должны соответствовать общему режиму деятельности корпорации. Таким образом, каждый отдельный режим экономической деятельности низших структурных звеньев получает оценку, во-первых по собственному ДЭ, во-вторых, по корпоративному ДЭ. В оценке по корпоративному ДЭ заложены рекомендации корпоративной стратегической системы управления (КССУ). Для оценки вклада отдельных структурных элементов системы в ее общую результативность выбираем свойство отдельных режимов структурных звеньев – квалификационный потенциал трудового коллектива (КваПТруК).

Формализовать КваПТруК можно с помощью размера фонда заработной платы структурного звена. Выражения результативности и потенциалов позволяют оценить вклад каждого структурного звена в деятельность отраслевой корпорации. Для решения данной задачи необходимо формализовать экономическую ответственность КССУ.

Пусть для каждого структурного звена известен ее КваПТруК – $\pi_i, i = \overline{1, s}$, где s – количество структурных звеньев. Показатель π_i характеризует КваПТруК производственных структур отраслевой корпорации и является потенциалом КССУ. Рассмотрим несколько возможных сценариев.

Идеальное функционирование отраслевой корпорации при полной ответственности КССУ за ее деятельность возможно, если:

- а) показатель результативности отраслевой корпорации $P_0 = 1$;
- б) результативность структурных звеньев по корпоративному ДЭ $P_{i0} = 1, i = \overline{1, s}$;
- в) результативности структурных звеньев по их режимным ДЭ $P_{in} = 1, i = \overline{1, s}$.

Идеальная ситуация деятельности отраслевой корпорации описывается равенством: $P_{in} = P_{i0} = P_0 = 1, i = \overline{1, s}$.

Необходимо рассчитать P_{Π} (результативность КССУ) и оценить вклад КССУ (B_{Π}) в деятельность отраслевой корпорации в целом.

Если результативность КССУ выразить отношением отобилизованного потенциала отраслевой корпорации ко всему её расчетному потенциалу, то для идеальной ситуации данные величины будут равны, так как потенциал отраслевой корпорации полностью участвует в реализации общего режима ее деятельности. Вклад КССУ будет равен собственной результативности, взвешенной на ее потенциал (формула (5.1)):

$$P_{\Pi} = \frac{\sum_i \pi_i}{\sum_i \pi_i} = 1; B_{\Pi} = P_{\Pi} \times \pi_{\Pi} = \pi_{\Pi} \quad (5.1)$$

В других ситуациях формулы будут скорректированы коэффициентами потерь ($\alpha_i, \beta_i, \gamma_i, i = \overline{1, s}$) потенциала отраслевой корпорации при формировании общего режима, так как будут наблюдаться расхождения в оценках результативности, а именно: $P_0 \neq P_{i0}; P_0 \neq P_{in}; P_{i0} \neq P_{in}, i = \overline{1, s}$.

Рассмотрим три случая подробнее.

1. При $P_0 \neq P_{i0}$. возможны два варианта:

1.1. $P_0 > P_{i0}$. (недобор потенциала отраслевой корпорации). Данная величина недобора изымается из объемов отобилизованного потенциала отраслевой корпорации. Тогда коэффициент α_i , выражает расхождение оценок отраслевой корпорации. Таким образом, в этом случае происходит отклонение от высшей оценки результативности (принимаемой ее равной 1), достижимой для отраслевой корпорации, то есть $\alpha_i = 1 - P_{i0}$.

1.2. $P_{i0} > P_0$ (дополнительные резервы). В этом случае расхождение оценки составляет $\alpha_i = 1 - P_0$.

2. При $P_0 \neq P_{in}$:

2.1. $P_0 > P_{in}$. (задействован весь потенциал работы КССУ). Тогда, коэффициент потерь $\beta_i = 0$.

2.2. $P_0 < P_{in}$. (часть потенциала уводится из-под контроля КССУ). Коэффициент потерь в результативности работы КССУ равен $\beta_i = P_{in} - P_0$.

3. При $P_{i0} \neq P_{in}$:

3.1. $P_{i0} > P_{in}$ (функции структурных звеньев подчиняются общему режиму отраслевой корпорации). Потерь по вине КССУ нет: $\gamma_i = 0$.

3.2. $P_{i0} < P_{in}$. (исключение потенциала из режима отраслевой корпорации). Показатель потерь при этом: $\gamma_i = P_{in} - P_{i0}$.

Сведем все коэффициенты для формулы общих потерь потенциала отраслевой корпорации (5.2):

$$Z = \sum_{i=1}^s (\alpha_i + \beta_i + \gamma_i) \pi_i \quad (5.2)$$

Отсюда результативность работы КССУ рассчитывается по формуле (5.3):

$$P_{ц} = 1 - \sum_{i=1}^s (\alpha_i + \beta_i + \gamma_i) \pi_i \quad (5.3)$$

Вклад КССУ в общем режиме отраслевой корпорации определяется одинаково, и для идеального случая, и с учетом изменений в оценке $P_{ц} : B_{ц} = P_{ц} \times \pi_{ц}$.

5.2. Развитие механизма управления государственными заказами как фактор консолидации экономических интересов

В условиях консолидации экономических интересов ОКиСХРП целесообразно осуществлять развитие механизма управления государственными заказами, как важного фактора консолидации. Сегодня развитие данного механизма осуществ-

ляется в том числе и на основе использования маркетинга в процессе управления заказами.

Первые научные исследования в современной России, посвящённые использованию маркетинга в государственной системе заказов, включая силовую сферу, появились в 90-х гг. XX в. (Викулова С.Ф., Григорьева Ю.П.³³, Жукова В.И. и других).

С переходом к рыночной экономической системе место и роль государственных заказов стали другими [54, 68, 105, 145-147].

В диссертации предлагается дальнейшее развитие регионального предпринимательства осуществлять, в том числе, и на использовании маркетингового подхода в процесс управления государственными заказами на условную продукцию двойного назначения (УПДН) для государственных силовых структур.

Важным элементом развития регионального предпринимательства, с этой точки зрения, стал переход на конкурсные методы размещения заказов. Следует констатировать, что конкурс не является гарантом эффективности государственных заказов. Поэтому целесообразно использовать современные методы точной (в том числе маркетинговой) настройки конкурсного механизма. Маркетинговый подход в деятельности государственного заказчика будет минимизировать риск рыночной неопределенности и неэффективного расходования бюджетных средств на приобретение УПДН.

Рассмотрим вариант решения практической задачи внедрения маркетингового подхода в процесс управления государственными заказами на примере УПДН для государственных силовых структур. В этом случае укрупняется закупочная деятельность нескольких государственных заказчиков, ответственных за приобретение УПДН для различных силовых структур государства, и номенклатура УПДН будет включать в себя несколько сот позиций.

³³ Григорьев Ю.П. Организационно-экономический механизм маркетинга территориальных органов Тыла: Моногр.-СПб.: Военная Академия тыла и транспорта, 1995.-163 с.; Григорьев Ю.П. Методологические основы совершенствования системы материального обеспечения войск в условиях переходных процессов (логический подход): Моногр.-СПб.: Военная Академия тыла и транспорта, 1999.-94 с.

В этих условиях:

- государственный заказчик ищет современные подходы к планированию и схемы финансирования закупочной деятельности, выбирает конкурентоспособную УПДН;

- исполнители выпускают и реализовывают высокотехнологичную УПДН, разрабатывают собственную производственную стратегию и формируют ценовую политику;

- точность расчетов цены УПДН строится на основе положений теории общественного выбора, которые направляют на соизмерение затрат-результатов и требуют формализации их оценки. Применение государственным заказчиком маркетингового подхода с точки зрения теории общественного выбора позволяет выявлять оптимальные варианты взаимодействия заказчика и исполнителя, не допускать в оценках внутренних противоречий, учитывать побочные эффекты, осуществлять сопоставления по времени;

- методы рационального выбора в системе государственных заказов рассматриваются как инструментарий информационного обеспечения управленческих решений [239] и основываются на установленных расходах на маркетинговые мероприятия.

Таким образом, маркетинговый подход в системе государственных заказов позволяет повысить эффективность управленческих решений, связанных с взаимодействием заказчика и исполнителя.

Для реализации маркетинговых мероприятий в процессе управления государственными заказами следует смоделировать данную систему – систему государственных заказов с применением маркетингового подхода – с точки зрения образования общественного блага (ООб):

- отдельный заказ – это главный элемент процесса ООб;
- субъект управления процесса ООб – государственный заказчик;
- общность объектов управления процессом ООб – закупочная подсистема рассматриваемой системы;

- общность заказчика и государственных контролирующих органов – это функциональная подсистема системы.

В такой модели системы государственных заказов с применением маркетингового подхода процесс управления заказами, с одной стороны понимается как образование общественного блага, а, с другой – реализация функций управления, таких как планирование, организация, контроль по исполнению государственного заказа.

Представим графически структуру системы государственных заказов с применением маркетингового подхода (рисунок 5.1).



Рисунок 5.1 – Современная структурная модель системы государственных заказов с применением маркетингового подхода

Регламентированный порядок функционирования системы государственных заказов основывается на программно-целевом подходе и государственном верти-

кальном администрировании, что придает системе устойчивость и позволяет контролировать финансовые потоки.

Феномен современного государственного заказчика характеризуется следующим:

1. Функционирование в условиях отсутствия приоритета государственного заказа в системе национальной экономики.

2. Повышенные требования к обоснованию финансирования государственного заказа. Необходимость финансового контроля заказчиком обоснованности затрат на всех этапах разработки, производства и сдачи в эксплуатацию УПДН.

3. Обязательное денежное возмещение всех функций, выполняемых заказчиком.

4. Выполнение обязанностей по контролю исполнения заказа (производства УПДН) и его приемке представителями заказчика совместно с уполномоченными органами власти. Такое взаимодействие позволяет государству с помощью данных представителей устранять недостатки УПДН.

5. Быстрое устаревание нормативно-правовых актов по взаимодействию государственного заказчика и исполнителя заказа, ввиду постоянного изменения международного законодательства, российских кодексов и федеральных законов, методологии разработки проектов реализации государственных заказов;

6. Необходимость согласования региональных программ развития предпринимательства с федеральными целевыми программами.

7. Увеличение трудностей, связанных с выбором исполнителя заказа, ввиду разрастания конкурентной среды в области производства УПДН.

Таким образом, представим полную схему системы государственных заказов с применением маркетингового подхода (рисунок 5.2).

На схеме видно, что каналом обратной связи между исполнителем государственного заказа и органами государственного управления будет являться отстаивание интересов первого в целях исполнения заказа.

В акционерных обществах с государственным пакетом акций структура управления позволяет представителям государства принимать стратегические ре-

шения по исполнению заказа. В этом случае канал обратной связи является неясным.

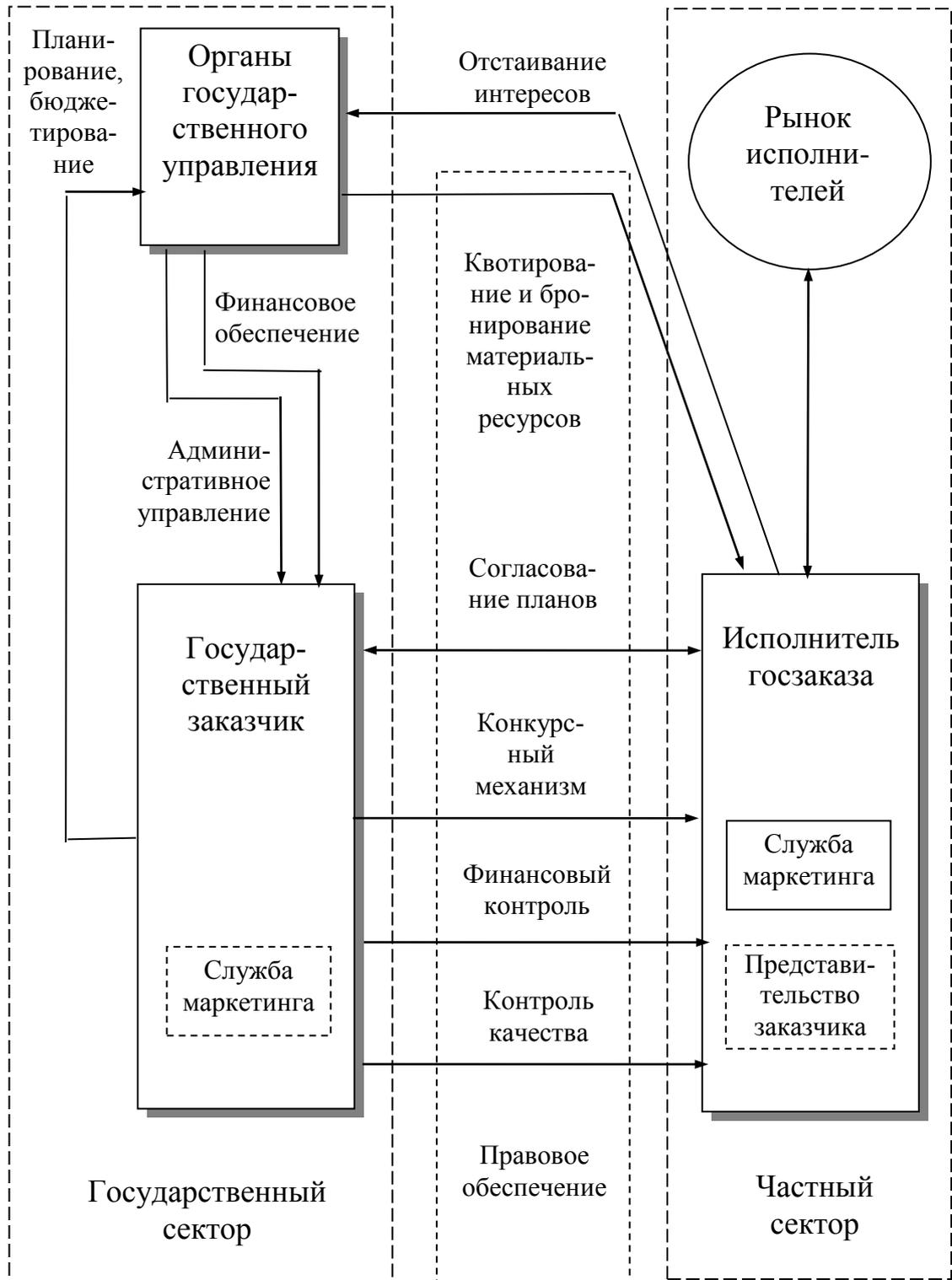


Рисунок 5.2 – Общая схема системы государственных заказов с применением маркетингового подхода

При этом представитель государства в акционерном обществе может не руководствоваться интересами государственного заказчика, если цели акционерного общества не совпадают с целями заказчика. Однако, в этом случае канал обратной связи прерывается.

Главный элемент процесса ООБ (государственный заказ) в смешанной экономике является элементом и другой экономической системы государства – налогово-бюджетной. Так как источником финансирования исполнения заказа является федеральный бюджет, то государственный заказчик утверждается, исходя из большей суммы планируемых налоговых поступлений после исполнения государственного заказа.

Взаимодействие государственного и частного секторов системы государственных заказов с применением маркетингового подхода основывается на договорных отношениях, в том числе по управлению ценой заказа. Цена государственного заказа является главным элементом и переменной составляющей маркетинговой подсистемы рассматриваемой системы. Для установления адекватной рыночным условиям цены исполнения заказа необходимо:

- определить уровень рыночных цен на конкретный вид УПДН;
- осуществить прогнозирование цены в ее динамике на конкретном рынке;
- выбрать оптимальную модель формирования цены заказчика для конкретного рынка;
- проверить достоверность установления цены исполнения государственного заказа с помощью методов финансового анализа.

Конкурсный механизм выбора исполнителя государственного заказа повышает конечную конкурентоспособность УПДН на основе проведенных заказчиком маркетинговых мероприятий:

- выбор места реализации государственного заказа и способа его продвижения до проведения конкурсного механизма;
- исследование возможностей экономической кооперации при исполнении заказа; консолидации экономических интересов субъектов регионального предпринимательства;

- приближенная оценка транспортных расходов при разработке и производстве УПДН;
- определение возможных таможенных пошлин;
- маркетинговый анализ рынка потенциальных исполнителей государственного заказа;
- подготовка положения по техническому контролю УПДН для ознакомления потенциальных исполнителей с условиями государственного заказчика;
- проверка лицензий, сертификатов качества продукции, утвержденных международных стандартов потенциальных исполнителей, в соответствии с которыми они ведут свою предпринимательскую деятельность.

Таким образом, целесообразно применение функций маркетинга при консолидации экономических интересов, реализуемых посредством ОКиСХРП в системе государственных заказов.

5.3. Государственное регулирование процессов преобразования акторов регионального предпринимательства

Современные экономические тенденции способствуют положительному изменению роли государства в процессах реформирования и реструктуризации акторов регионального предпринимательства, Уточним данные понятия с точки зрения государственного регулирования.

Определение «реформирования предприятий» раскрывается в документе³⁴, в котором данное понятие трактуется как «изменение принципов действия, направленное на их реструктуризацию, способствующую улучшению управления, повышению эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой

³⁴ Постановление Правительства РФ «О реформе предприятий и иных коммерческих организаций» (вместе с «Концепцией реформирования предприятий и иных коммерческих организаций», «Планом мероприятий Правительства Российской Федерации по реализации в 1997 году Концепции реформирования предприятий и иных коммерческих организаций») от 30 октября 1997 г. № 1373. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=16639&fld=134&dst=100000001,0&rnd=0.299374884060712#03141340780283657> (дата обращения 24.06.2019).

продукции, производительности труда, снижению издержек производства, улучшению финансово-экономических результатов деятельности».

В Методических рекомендациях³⁵ понятие объясняется как «...комплекс мероприятий по проведению условий функционирования предприятий в соответствии с выбранной стратегией его развития».

Таким образом, экономический процесс реструктуризации актора регионального предпринимательства является средством его реформирования. Тогда уточним, что реформирование или реструктуризация ОКисХРП – это комплекс мероприятий, изменяющих функционирования ОКисХРП в целях адаптации их стратегии, целей, структуры, функций и организационных характеристик, техники и технологии к существующим экономическим условиям. Данный комплекс, в случае его успешной реализации способствует улучшению производительности труда, повышению конкурентоспособности продукции, снижению затрат на производство, повышению его эффективности, положительному изменению финансово-экономических показателей деятельности.

Следует отметить, что реструктуризация ОКисХРП может происходить совместно с их реорганизацией. Опыт, отраженный в результатах опроса высшего звена управления более, чем 300 промышленных предприятий различных отраслей и регионов России, проведенного Департаментом реформы и предприятий в конце 90-х – в начале 2000-х гг. подтвердил данный постулат.

Было установлено, что большинство акторов регионального предпринимательства предполагали активизировать деятельность по реструктуризации производственных структур, номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции, всех активов, а также по внедрению новой техники, технологий и на основе их применения по выпуску новейшей продукции. При этом реструктуризация процессов производства продукции ведет к изменению производственных структур.

³⁵ Приказ Министерства экономики РФ «Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций)», утв. 01 октября 1997 г. № 118. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/9054334> (дата обращения 24.06.2019).

Можно заключить, что реструктуризация акторов субъектов регионального предпринимательства производится посредством сочетания организационно-экономических мер и мер реорганизационного характера.

Рассмотрим с данных позиций процесс государственного регулирования реструктуризации ОКиСХП. Государственное регулирование любых экономических процессов строится на конкретном инструментарии реализации законодательных, исполнительных мер и контроля с целью развития экономики и ее адаптации к изменяющимся рыночным условиям:

- законодательно-правовых методах посредством издания законов, постановлений, распоряжений, приказов, инструкций;
- административных методах, корректирующих поведение ОКиСХП;
- экономических методах, позволяющих вносить изменения в структуры активов ОКиСХП принудительно и на добровольных началах (путем добровольной реструктуризации).

Принудительная реструктуризация включает в себя:

- процесс приватизации, утверждаемый трудовым коллективом на законных основаниях;
- национализация, проводимая на федеральном уровне;
- реструктуризация, предпринятая Федеральной антимонопольной службой в связи с обнаруженными нарушениями антимонопольного законодательства;
- реструктуризация, попадающая под требования законодательства о несостоятельности (банкротстве).

К инструментам добровольной реструктуризации относятся:

- реструктуризация, проводимая в соответствии с государственным законодательством;
- реструктуризация, осуществляемая в соответствии с корпоративными документами, а законодательно-нормативные акты в этом случае определяют вопросы принципиального характера, как антимонопольные ограничения, компетенцию принятия решений.

Реструктуризация ОКиСХРП – это их комплексное преобразование для повышения эффективности деятельности и положительного изменения конкурентоспособности продукции. К задачам реструктуризации относятся:

- повышение эффективности использования имущества, ликвидация неэффективных активов;
- изменение стратегии на основе маркетингового подхода;
- создание единой информационной сети управления;
- перестройка организационной структуры;
- введение новых принципов управления персоналом;
- преобразование финансовых потоков.

Решение вышеперечисленных задач позволяет ОКиСХРП достигнуть точки безубыточности и улучшить в перспективе результативность деятельности на основе повышения степени конкурентоспособности.

Государственное регулирование реструктуризации ОКиСХРП осуществляется, с одной стороны, на основе законодательства, утверждаемого законодательной властью, а, с другой, нормативных документов, разрабатываемых исполнительной властью. Анализ законодательных и нормативных документов [92, 105, 114, 128, 230, 246, 251, 316, 317, 326] свидетельствует о возможности реструктуризации как отдельных отраслей, так и экономики в целом, а также корпораций, компаний, фирм, предприятий.

Воздействие государственных органов власти на процесс реструктуризации национальной экономики реализуется через создание правовых условий, использование методов поддержки и предоставления льгот акторам предпринимательства, стимулирования их деятельности.

Определенные регулирующие действия государственные органы власти осуществляют только по отношению к государственным корпорациям, организациям, предприятиям. В настоящее время роль государства как собственника снижается, поскольку в стране продолжает активно формироваться мощный пласт негосударственных собственников.

Проведение реструктуризации акторов предпринимательства частной (смешанной) формы собственности инициируется ими самими и ограничивается лишь в опосредованной форме законодательно-правовыми нормами (например, в части антимонопольного законодательства). В соответствии с российским законодательством реорганизация акторов регионального предпринимательства осуществляется в следующих формах: присоединение, слияние, выделение, разделение, преобразование (ГК РФ, ст. 57-60³⁶; ФЗ «Об акционерных обществах», ст. 15³⁷). Процесс реорганизации начинается по решению учредителей или органа актора, уполномоченного учредительным документом. Ограничения на реорганизацию могут быть наложены законодательством. Также процессы присоединения и слияния ОКиСХРП в ряде случаев могут предусматривать предварительные согласования с антимонопольными органами на федеральном уровне или уровнях территориальных образований. Антимонопольные органы могут призвать к выделению или разделению актора регионального предпринимательства в случаях необходимости предотвращения или возникновения возможности злоупотребления своим доминирующим положением.³⁸

При выделении и разделении актора регионального предпринимательства принадлежность имущества определяется передаточным актом и разделительным балансом. Права и обязанности образуемых акторов регионального предпринимательства определяются этими же документами. В случае реорганизации актора регионального предпринимательства по специальному балансу передаются все

³⁶ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 18.07.2019 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2019 г.). [Электронный ресурс]. Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/63213653d504d250157b82cd9d3232e3c26b5782/ (дата обращения 15.11.2019).

³⁷ Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ (ред. от 04.11.2019 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/76a8ada5f1fb17a482ebc93cdacde7340fa060a4/ (дата обращения 15.11.2019).

³⁸ Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 г. № 948-1 (ред. от 26.07.2006 г.). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=61977&fld=134&dst=100000001,0&rnd=0.7389596119604116#03827110917463157> (дата обращения 24.06.2019).

активы и пассивы, а также обеспечиваются права кредиторов в соответствии с требованиями ГК РФ и Федерального закона РФ «Об акционерных обществах».

Государственное регулирование реструктуризации ОКисХРП производится с помощью инструментов антикризисного управления и мероприятий в рамках налоговой политики.

Так, разработаны нормативные документы, в которых содержатся критерии неплатежеспособности акторов предпринимательства и рекомендованы следующие методы антикризисного управления:

- внешнее управление и санации как реорганизационные методы;
- конкурсный механизм и рыночная реализация должника как ликвидационные методы;
- приватизация государственных предприятий;
- заключение мировых соглашений.

В процессе участия государства в реструктуризации ОКисХРП оказываются финансовые меры поддержки, в частности по уменьшению налоговой нагрузки или ее структурированию, повышение эффективности работы с долгами по налогам и сборам, помощь во внедрении инструментов налогового планирования.

Современный Налоговый кодекс РФ не позволяет полностью решить проблему сдерживания реального сектора экономики и повышения эффективности процессов реструктуризации акторов регионального предпринимательства. В частности, уменьшение налога на прибыль и освобождение от его уплаты инвестиционного капитала не затрагивает множество акторов регионального предпринимательства. Это происходит, так как у многих из них отсутствует значительная прибыль, а в случае ее получения средства направляются на текущую деятельность, а не на финансирование реструктуризации.

Таким образом, законодательно-нормативные документы, связанные с государственным регулированием реструктуризации ОКисХРП, требуют дальнейшего совершенствования, например, в части правового сопровождения реструктуризации акторов регионального предпринимательства.

Значительная роль в процессе государственного регулирования реструктуризации акторов предпринимательства принадлежит субъектам РФ. Национальная экономика в современных условиях развития предоставляет широкие властные полномочия по формированию благоприятных условий реструктуризации акторов регионального предпринимательства с целью их адаптации к изменяющимся рыночным условиям. То есть политика в сфере реструктуризации экономических объектов является постоянной функцией во многих субъектах РФ.

В отдельных регионах осуществляется:

- концентрация усилий всех экономических агентов на поддержке и стимулировании обоснованной реструктуризации;
- формирование климата разработки и совершенствования стандартов качества, повышения конкурентоспособности профессиональных организаций по реструктуризации акторов регионального предпринимательства;
- информационная поддержка, оказание помощи в привлечении инвестиций в сферу реструктуризации акторов предпринимательства региона.

Активизировать необходимую и обоснованную реструктуризацию ОКисХРП можно с помощью решения проблем по земельной собственности. Для этих целей отдельного актора предпринимательства следует рассматривать как единый имущественный комплекс. В специальной программе, разработанной Министерством экономики РФ содержатся рекомендации по внедрению в практику предпринимательства единого имущественного комплекса.³⁹

Инвестиционная привлекательность актора регионального предпринимательства повышается с увеличением степени понимания для инвесторов, особенно финансовых учреждений (банков, инвестиционных компаний) его экономического состояния. С целью повышения степени прозрачности экономических данных актора предпринимательства для инвестора рекомендуется создать и своевременно обновлять экономический паспорт актора регионального предприниматель-

³⁹ Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций) Приказ Министерства экономики РФ от 01.10.1997 г. № 118. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/9054334> (дата обращения 15.11.2019).

ства. В паспорте, в том числе, должна содержаться стратегия развития и положения по обоснованию реструктуризации актора предпринимательства.

На основании этих сведений рекомендуется проводить оценку состояния актора регионального предпринимательства при принятии решения об оказании государственных мер поддержки, например, снижение кредитной ставки, принятие отдельных финансовых рисков, дополнительное финансирование, когда доля кредитных средств превысит норматив в общей сумме активов актора регионального предпринимательства.

Паспорт актора предпринимательства может быть развернутым и содержать все данные раскрытия информации в соответствии с требованиями российского законодательства. Анализ данных таких паспортов позволит своевременно совершенствовать законодательно-нормативную базу, оперативно разрабатывать целевые федеральные и региональные программы, создавать актуальные методы государственного регулирования процессов реструктуризации акторов предпринимательства.

5.4. Совершенствование методов взаимодействия отраслевых корпораций и участников регионального предпринимательства

Концепция глобального интегрированного маркетинга, как методологическая основа регулирования предпринимательства, предполагает расширенное толкование понятия предпринимательской среды. В традиционном понимании под предпринимательской средой понимается совокупность производственных, непроизводственных и инфраструктурных звеньев экономической системы, взаимосвязанных между собой и реализующих предпринимательские функции.

Однако, в условиях объявления США и Европейским Союзом нашей стране экономических санкций, возникновением проблемы импортозамещения и актуализации поиска внутренних ресурсов развития экономики страны и её предпринимательских структур такой подход представляется недостаточным.

В этой связи выработка направления по реализации, предложенного в диссертации механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов с помощью усовершенствования существующих методов их взаимодействия, представляется целесообразным. Необходимо проанализировать внутренние взаимосвязи, определить функции, роль и значение субъектов предпринимательской среды с позиций поиска внутренних ресурсов развития экономики страны, уточнить её структуру.

Целесообразно выделить следующие структурные элементы предпринимательской среды региона:

1. Внутренняя предпринимательская среда, включающая:

1.1. Основные звенья:

- органы регулирования региона, регламентирующие и регулирующие развитие предпринимательской деятельности;
- отраслевые предпринимательские звенья, размещенные в регионе и реализующие предпринимательский потенциал.

1.2. Вспомогательные звенья:

- субъекты инфраструктуры предпринимательской деятельности такие как финансово-промышленные группы, инвестиционные организации и фонды; общественные организации поддержки предпринимательства, СМИ, научные структуры.

2. Внешняя предпринимательская среда, включающая:

2.1 Основные звенья:

- отраслевые корпорации.
- предпринимательские звенья региона, взаимодействующие с отраслевыми корпорациями.

2.2. Вспомогательные звенья:

- субъекты инфраструктуры предпринимательской деятельности и/или межтерриториальные структуры, функционирующие в инвестиционной, общественной, информационной и исследовательской сфере.

- международные субъекты инфраструктуры предпринимательской деятельности;
- предпринимательские звенья, занимающиеся экономической деятельностью за рубежом и имеющие партнерские отношения с акторами регионального предпринимательства.

Предпринимательская среда региона, функционирующая на основе реализации концепции глобального интегрированного маркетинга, графически показана на рисунке 5.3. С этой точки зрения *предпринимательская среда региона представляет собой комплекс предпринимательских звеньев региона и вне его пределов, взаимосвязанных посредством выполнения совместных предпринимательских задач под контролем и помощью органов регулирования предпринимательства и инфраструктурных структур.*

Следует отметить, что политика региона в сфере развития и повышения эффективности предпринимательства взаимоувязывается с федеральными установками, целевыми федеральными программами и утвержденным планом развития территорий региона.

В соответствии с концепцией взаимодействия в предпринимательской среде выделяются задачи вертикального и горизонтального взаимодействия. Вертикальное взаимодействие происходит между основными звеньями предпринимательской среды и реализуется на основе *принципов системного подхода, комплексности, структурной целостности, прогностического подхода, программно-целевого метода, многовариантности, пропорциональности.* Этот вид взаимодействия является долгосрочным, зависящим от установленного горизонта стратегического развития региона.

Для отдельных акторов регионального предпринимательства прогностический подход предполагает длительные деловые коммуникации, которые строятся на решении общих задач по улучшению имиджа и повышению эффективности мероприятий социально-экономического маркетинга в развитии регионального предпринимательства.

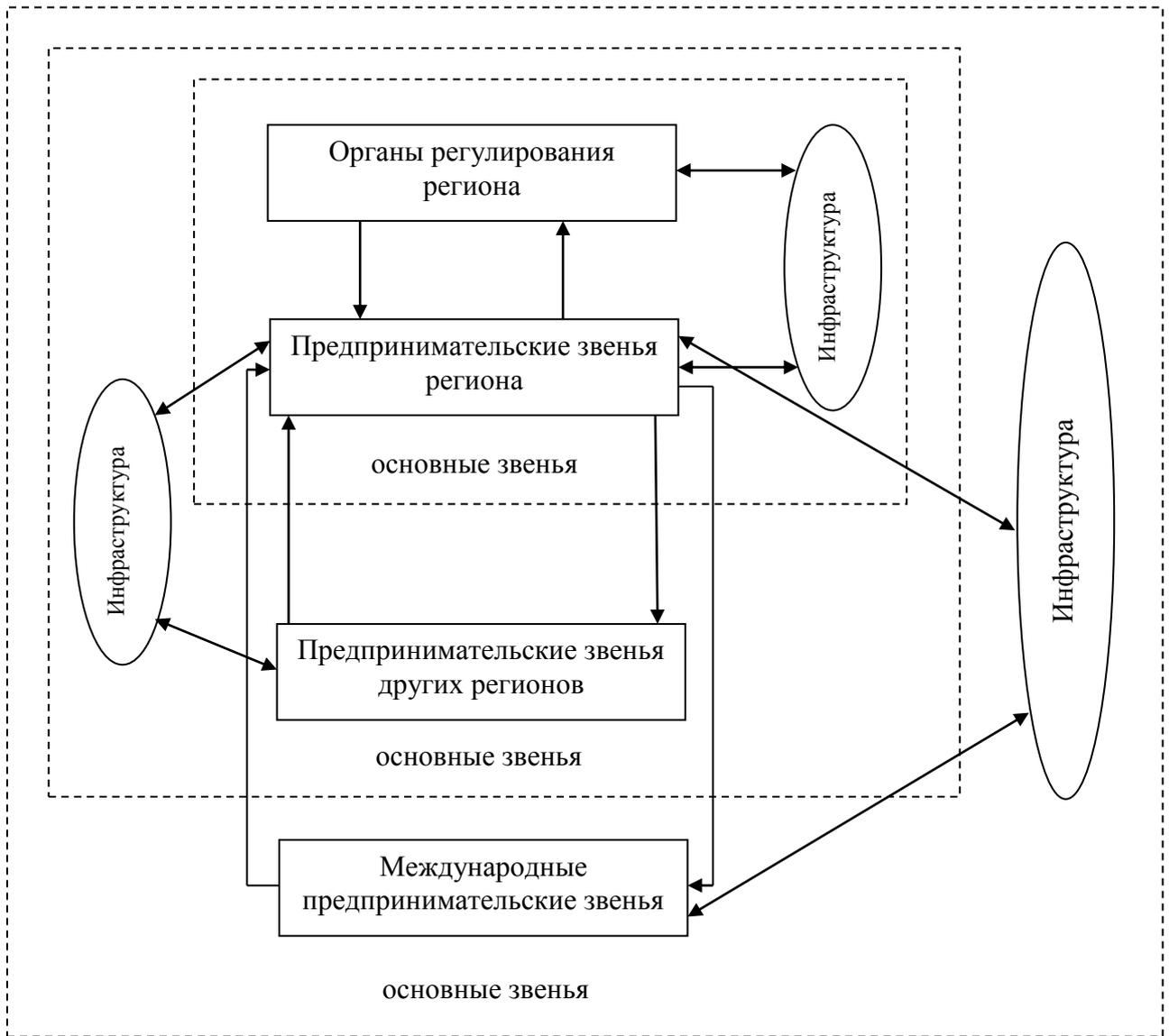


Рисунок 5.3 – Структура и взаимосвязи предпринимательской среды региона

Реализация программно-целевого метода основана на разработке и дальнейшем действии в регионе социально-экономической целевой программы. Ее разработка происходит по алгоритму моделирования процесса регулирования регионального предпринимательства. К элементам программы относятся:

1. Разработанные стратегические направления развития регионального предпринимательства, обеспечивающие интеграцию региона в национальное (мировое) экономическое пространство.

2. Меры по координации деятельности акторов регионального предпринимательства с акторами других субъектов РФ.

3. Установление приоритетных направлений регулирования предпринимательства на уровне региона. При расстановке приоритетов требуется анализ совокупного ресурсного регионального потенциала, представляющего собой структурированные компоненты экономического, экологического, социального и других видов потенциала региона. Основным принципом при этом является ориентация на отрасли и отдельные производственные комплексы с наибольшим ресурсным потенциалом. Анализ ресурсного потенциала может являться отдельным разделом целевой региональной программы государственного регулирования предпринимательской деятельности.

4. Обоснование методики регулирования регионального предпринимательства.

5. Результаты оценки выполнения программы.

6. Экономическое и социальное обоснование мероприятий программы.

Рассмотрим необходимость пропорциональности развития МиСП и крупного отраслевого предпринимательства.

Государственное регулирование регионального предпринимательства преимущественно ориентируется на поддержку развития его малых форм. Отметим рыночные особенности малых и средних акторов предпринимательства:

1. Субъекты МиСП располагают не достаточными финансовыми возможностями для расширения ассортимента продукции и формирования комплекса ассортиментных групп.

2. МиСП не обладают интеграционными возможностями и не имеют достаточного имиджа с целью выхода на международный рынок.

3. МиСП обладают ограниченной ресурсной базой для решения специфичных инновационных и инвестиционных, а также информационных задач.

Таким образом, задачи роста национальной экономики не следует решать за счет преимущественного развития малого регионального предпринимательства, а поддерживать также и отраслевые корпорации, создающие валовой национальный продукт.

Региональные инвестиционные ограничения накладывают на органы власти субъектов РФ обязанность разработки мер по формированию финансово-инвестиционной инфраструктуры конкретного территориального образования, которые могут быть предусмотрены в рамках специальной региональной программы развития финансовой инфраструктуры [61, 209, 224]. В частности, необходимо, принять меры для единовременного, а также периодического привлечения финансовых ресурсов в сферу регионального предпринимательства, контролировать их рациональное использование и формировать собственную региональную финансовую базу поддержки предпринимательской деятельности.

На рисунке 5.4 представлены разделы предлагаемой программы и отражен организационно-экономический механизм, позволяющий достичь финансовой стабилизации в сфере регионального предпринимательства.

Неудачный первый этап прямой финансовой поддержки акторов предпринимательской деятельности и отдельных отраслей [21] привел к криминализации распределения средств поддержки. История российского предпринимательства показала, что ее необходимо оказывать на конкурсной основе с отбором инвестиционных проектов [35, 36]:

1. Первый тип – долгосрочные проекты реструктуризации стратегически значимых акторов регионального предпринимательства с реализацией следующих регулирующих функций:

- мониторинг исполнения проекта и затрат по нему;
- введение персональной ответственности за исполнение проекта и расходования средств по нему;
- косвенный экономический контроль, связанный с привлечением собственных средств акторов регионального предпринимательства.

2. Второй тип – кратко- и среднесрочные проекты акторов регионального предпринимательства с реализацией следующих регулирующих функций:

- проведение независимой экспертизы проектов;
- определение степени рисков регионов и негативных социально-экономических последствий исполнения проекта;

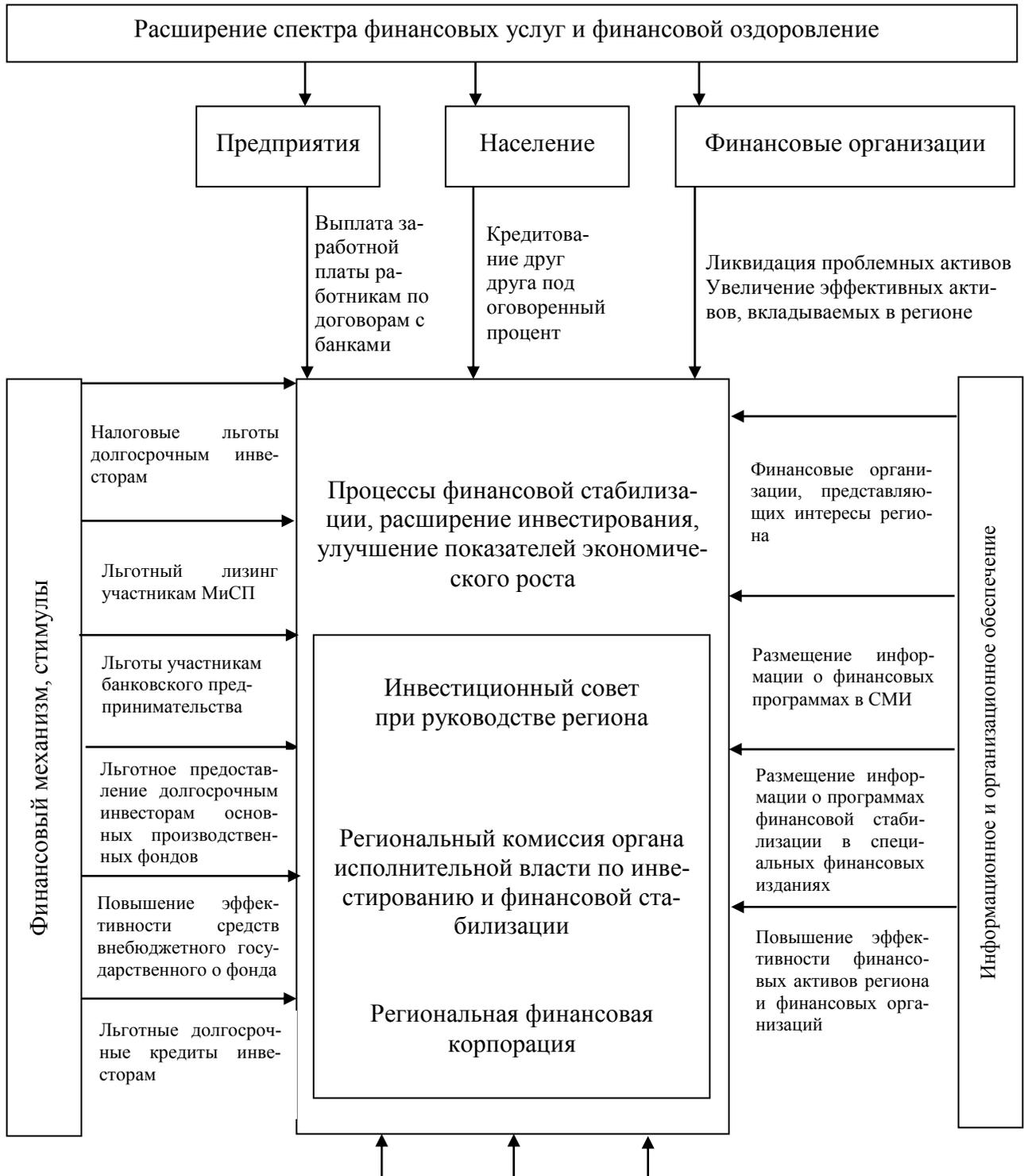


Рисунок 5.4 – Организационно-экономический механизм финансовой стабилизации региона в сфере предпринимательства

- расчет степени возвратности части средств поддержки;
- привлечение соинвесторов.

Целесообразно активизировать участие банков в таких проектах, располагающих специалистами по оценке проектов и склонных к жестким оценкам рисков. Целесообразно осуществлять вложения прямых бюджетных средств в виде участия в условном капитале с целью влиять на процесс управления, а впоследствии реализовывать акции участникам проекта или на открытом рынке.

Одним из условий эффективного распределения средств поддержки инвестиционных проектов региона является их конвейерная подготовка (рисунок 5.5).

На современном этапе существует устойчивая тенденция к реструктуризации предпринимательских структур. При этом органы власти региона могут наблюдать стихийную реструктуризацию активов акторов регионального предпринимательства. Для ее недопущения необходимы следующие меры:

- обоснованные налоговые мероприятия;
- структурирование земельной собственности;
- поддержка акторов предпринимательской деятельности реального сектора экономики;
- координация программ социально-экономического развития субъектов РФ;
- создание благоприятных условий развития регионального предпринимательства, в частности снижение информационных барьеров в сфере предпринимательства, его методическая поддержка, увеличение доли рынка консалтинговых организаций и активизация субъектов информационного рынка, подготовка и переподготовка кадров в области менеджмента и маркетинга.

Особое место в вертикальном взаимодействии регионального предпринимательства занимают субъекты естественных монополий в сфере энергетики, транспорта, связи, так как их предпринимательская деятельность имеет ярко выраженный территориальный, а, часто, градообразующий характер.

Развитие субъектов естественных монополий позволяет вести активную предпринимательскую деятельность базовым отраслям и производствам региона. Естественные монополии как системы жизнеобеспечения создают конкурентные преимущества другим акторам регионального предпринимательства.

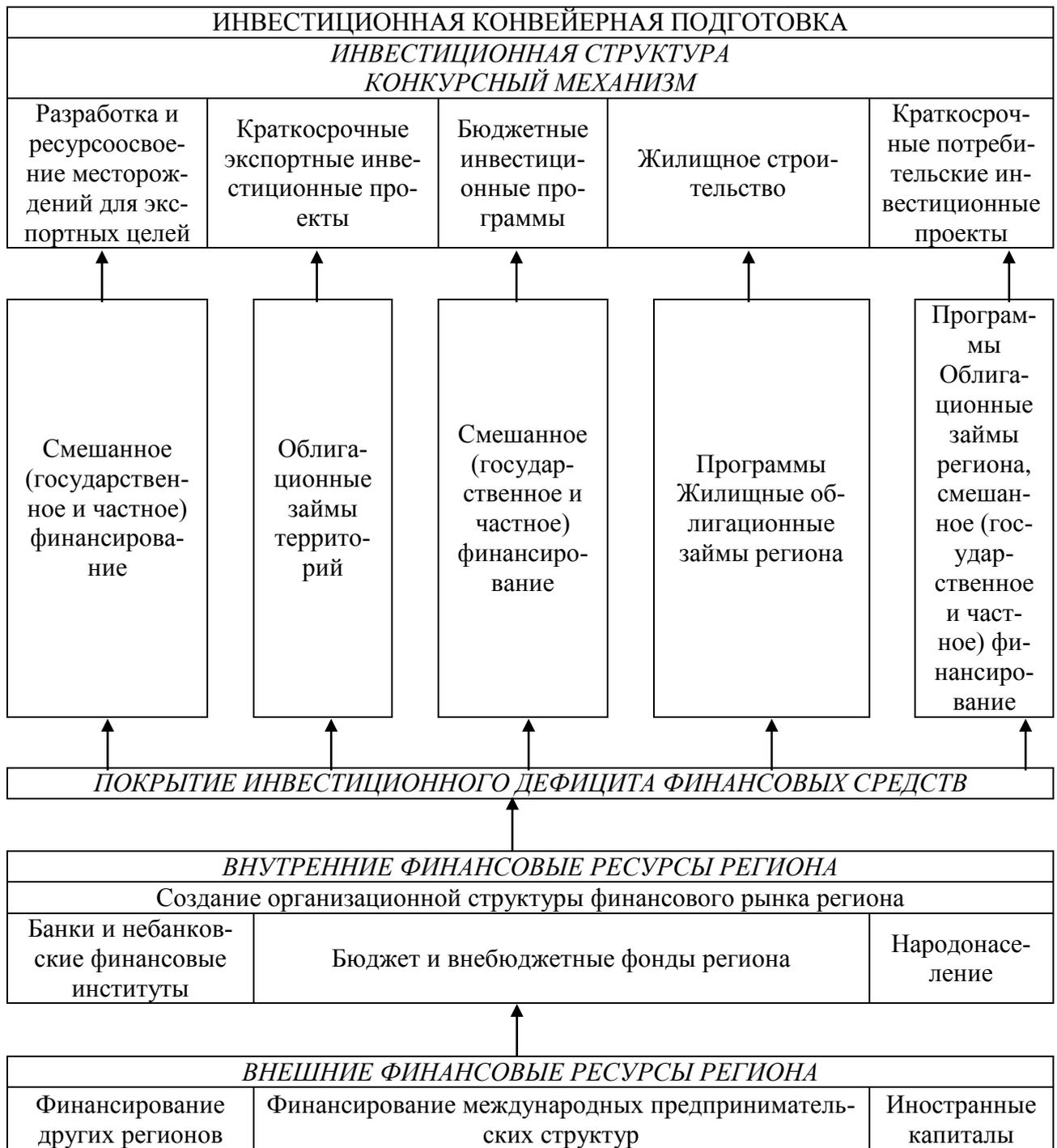


Рисунок 5.5 – Схема инвестиционного проектирования

Функционирование естественных монополий регулируется Федеральным законом «О естественных монополиях»⁴⁰ и законодательством некоторых ведомств. Отметим недостатки существующей законодательно-нормативной базы:

⁴⁰ Федеральный закон «О естественных монополиях» от 17.08.1995 г. № 147-ФЗ (ред. от 29.07.2017 г.). [Электронный ресурс]. Режим доступа:

- не скоординированы вопросы регулирования естественных монополий федеральных и региональных органов власти;
- не осуществлена консолидация бюджетов с планами субъектов естественных монополий;
- сложны вопросы лоббирования интересов субъектов естественных монополий в различных органах власти.

Горизонтальное взаимодействие предпринимательской среды региона основано на принципах интеграции субъекта РФ или территориального образования в потенциальное экономическое пространство. Эффективной формой межтерриториального взаимодействия может стать, предложенный в диссертации механизм развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов. Целью механизма является поддержка предпринимательских структур по маркетинговому, технологическому, информационному, коммуникативному, организационному, юридическому направлениям.

Данный механизм:

- позволяет поддерживать акторов малого предпринимательства;
- способствует созданию структур МиСП, используя потенциал отраслевых корпораций.
- создает условия решения национальных социальных проблем;
- позволяет преодолеть современные санкционные условия;
- способствует сохранению территориальной целостности и региональной независимости.

Позитивный опыт поддержки развития МиСП рекомендуется использовать для консолидации экономических интересов ОК и СХРП. В этой связи предлагается сформировать специализированную общественную структуру, которая решала бы следующие задачи:

- оказание всесторонней поддержки, действующим на региональном уровне, акторам предпринимательской деятельности;

- регулирование предпринимательской деятельности на основе внутри- и межтерриториальных интересов;
- формирование благоприятной общественной среды для консолидации экономических интересов ОКиСХРП;
- создание предпринимательских структур для решения социально-экономических задач региона;
- поддержка решения социальных и экологических задач в регионе.

Предложенную структуру можно назвать Общественной организацией по развитию регионального предпринимательства (ООРРП).

Членами данной организации могут являться территориальные органы управления и структуры муниципального уровня, регулирующие развитие регионального предпринимательства.

В числе главных задач ООРРП – создание инфраструктуры межтерриториального и регионального предпринимательства, формирование позитивного общественного мнения об акторах регионального предпринимательства, оказание организационно-административных услуг, консалтинговая и юридическая помощь, страховое обеспечение, коммуникативное воздействие на обладателей потенциального спроса на продукцию акторов регионального предпринимательства.

К финансовым регулирующим механизмам относятся создание единого банковского комплекса, осуществляющего банковское обслуживание акторов и формирование небанковских кредитных структур и заемных потребительских кооперативов. Расширение деятельности последних будет способствовать увеличению объемов кредитных средств акторов регионального предпринимательства.

Инновационные функции ООРРП охватывают следующие основные направления:

1. Консультационное и маркетинговое обеспечение регионального предпринимательства. Реализация данных функций призвана оказать помощь при формировании инновационных идей и оценки их эффективности, разработке механизмов продвижения инновационной продукции.

2. Организационные условия для реализации инновационного процесса, в частности, формирования инновационной культуры. Данная задача может быть решена посредством регионального Центра инноваций ООРПП, функционирующего в области консолидации экономических интересов ОКиСХРП, осуществляющих инновационные разработки.

Принципиальные основы международной интеграции предпринимательской деятельности соответствуют подходам, используемым при межтерриториальной интеграции. Создание международных корпоративных структур требует коммуникативных усилий и обладает информационными и политическими барьерами, так как основывается на национальных интересах стран, поддерживающих развитие предпринимательства.

Мировые тенденции гуманизации и укрепления общественных и экономических связей, взаимовыгодного сотрудничества в сфере развития предпринимательства позволяет сделать вывод, что международная предпринимательская интеграция обладает резервами. В методологию развития регионального предпринимательства должны быть включены механизмы вовлечения неиспользованных резервов международной интеграции на основе методического инструментария концепции глобального интегрированного маркетинга.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Определено, что состояние национальной экономики в настоящее время можно охарактеризовать как сложное, поскольку инвестиции и прибыль компаний падают, объемы производства не увеличиваются при сохранении роста поступления совокупных налогов в бюджет, курс рубля остается нестабильным, ухудшился деловой климат. У отечественных компаний остаются проблемы недостаточной защищенности прав собственности, отношения государства к предпринимательству лишь как к источнику доходов, нехватка квалифицированных специалистов. В среднесрочной перспективе более 70 % компаний видят в качестве основной проблемы усиление конкуренции, для более чем 40 % компаний сохраняется проблема ограниченности доступа к финансовым ресурсам, около 40 % компаний считают в качестве проблемы в будущем ужесточение экологического законодательства, более 25 % – нехватку объектов инфраструктуры, более 20 % – доступ к энергетическим ресурсам.

В этой связи в интересах снятия существующих барьеров в развитии отечественного предпринимательства, минимизации рисков и ограничений в среднесрочной и долгосрочной картине в условиях санкций и необходимости импортозамещения целесообразно активизировать работу по улучшению предпринимательского климата с помощью формирования условий для консолидации экономических интересов отраслевых корпораций, прежде всего для тех из них, которые внесены в санкционные списки, и регионального предпринимательства, представляющего собой в основном МиСП

2. Установлено, что в нашей стране за последние десять лет сформировалась многовекторная национальная система развития предпринимательства, включающая следующие элементы:

- Федеральная финансовая программа поддержки МиСП, которая реализуется Министерством экономического развития РФ;
- программа поддержки субъектов МиСП в агропромышленном комплексе, которая реализуется Министерством сельского хозяйства РФ;

- программа финансовой поддержки МиСП, которая реализуется государственной корпорацией развития «ВЭБ.РФ»;
- комплекс мер, по поддержке МиСП в научно-технической сфере, которая реализуется Министерством науки и высшего образования РФ (Фондом содействия инновациям);
- программа содействия самозанятости безработных граждан, которая реализуется Министерством труда и социальной защиты России;
- рабочая группа по мониторингу и координации реализации программ содействия самозанятости безработных в целях повышения эффективности их реализации и информированности населения о мерах государственной поддержки предпринимательских инициатив, на функционирование которой в последние годы ежегодно выделяется более 30 млрд. руб.

Данное обстоятельство свидетельствует о государственной мере финансовой поддержки развития предпринимательства в стране, однако не акцентируется деятельность по формированию условий для консолидации экономических интересов ОКисХРП, не учитываются меры поддержки МиСП отраслевыми корпорациями.

3. Установлено, что в настоящее время эффективность программы поддержки МиСП низкая, поскольку из ограниченного бюджета этих программ в большинстве регионах страны финансируются и проекты по созданию инновационной инфраструктуры для развития молодежного предпринимательства, поддержке инфраструктуры субъектов малого предпринимательства: промышленные парки, технопарки, бизнес-инкубаторы, центров кластерного развития, формирование центров поддержки экспорта, инжиниринга, прототипирования, стандартизации и сертификации, поддержка муниципальных программ, частных промышленных парков, создание микрофинансовых организаций, формирование региональных гарантийных организаций. В этой связи, регионы вынуждены из программы реализовывать лишь мероприятия по оказанию информационно-консультационных услуг субъектам МиСП. Данное обстоятельство с финансированием программы поддержки МиСП не может способствовать развитию регионального предпринимательства.

4. На основе анализа теоретических основ и результатов научных исследований в области развития предпринимательства, а также отечественного и зарубежного опыта поддержки предпринимательства в сфере МиСП установлено, что недостаточно проводятся исследований и не имеется в системе отечественного предпринимательства большого практического опыта по формированию условий и мер поддержки процессов консолидации экономических интересов ОКиСХРП с учётом условий санкционных ограничений и импортозамещения, что актуализирует тему данного диссертационного исследования.

5. Предложен подход к совершенствованию региональной системы развития предпринимательства в условиях санкционных ограничений и импортозамещения, основанный на идее консолидации экономических интересов ОКиСХРП за счёт формирования условий и мер поддержки её процессов и представляющий собой инструменты реализации, основными из которых предлагаются:

- стратегическое партнерство, как инструмент корпоративного и межсубъектного взаимодействия, а также взаимодействия между государственными органами власти, акторами регионального предпринимательства и инфраструктурными организациями;

- концессия, как механизм эффективного расходования национального бюджета в отраслях экономики, расширения горизонтов инвестирования, создания условий для консолидации экономических интересов ОКиСХРП, развития инфраструктурных объектов, повышения эффективности государственно-частного партнерства;

- инфраструктура поддержки МиСП, которая в диссертации представляется как государственные институты развития, применяемые для устранения провалов рынка, обеспечения устойчивого развития экономики страны и ее диверсификации;

- систематизация взаимосвязей между различными объектными решениями и координация взаимосвязей между управленческими решениями.

6. Выявлено, что при реализации концессионных проектов возникают следующие виды рисков:

- несогласованности концессионного законодательства с отраслевой законодательно-нормативной базой;
- получения лицензии на профессиональную деятельность;
- правильности и результативности конкурсного механизма;
- неквалифицированного персонала;
- налоговые риски концедента за полученные гранты и платы по концессионному соглашению;
- начисления НДС на объекты завершеного строительства по концессионному соглашению;
- банкротства участников концессионного соглашения;

При разработке концессионных проектов необходимо минимизировать вышеуказанные риски в целях активизации участников концессионных соглашений.

7. Разработан механизм развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов, включающий в себя:

- способы уменьшения активов отраслевых корпораций в пользу участников регионального предпринимательства;
- франчайзинг и экономические интересы ОКиСХРП;
- аутсорсинг как инструмент консолидации ОКиСХРП, способствующий повышению эффективности предпринимательской деятельности участников бизнес-процесса, а также проявляющийся в виде стратегического, организационно-управленческого и других эффектов;
- предложены классификации типов торгов, видов аренды и видов лизинга.

8. Определено, что при реализации:

- осуществляется уменьшение активов отраслевых корпораций при использовании стратегии устранения или сужения конгломератной диверсификации при их реализации на торгах или предоставления региональным субъектам хозяйствованиям в аренду или в лизинг, которые являются организационно-экономическими инструментами консолидации экономических интересов ОКиСХРП;

- могут квалифицироваться как инструменты консолидации экономических интересов ОКиСХРП в случае использования стратегии регрессивной вертикальной дезинтеграции договоры аутсорсинга и франчайзинга.

9. Обоснованы и предложены формы и методы управления предпринимательством, позволяющие повысить эффективность организационно-экономических мероприятий управления процессами консолидации экономических интересов ОКиСХРП, способствующие активизации предпринимательской деятельности.

10. Предложен механизм реализации мер поддержки участников регионального предпринимательства за счёт:

а) регулирования управленческой деятельности процессами консолидации экономических интересов по направлениям:

- постоянное воспроизводство ресурсной базы;
- реформирование налоговой системы;
- использование частно-государственного партнерства;

б) развития механизма управления государственными заказами, как фактора консолидации экономических интересов ОКиСХРП, в целях разрешения возникающих противоречий в существующей системе управления государственными заказами на основе улучшения процесса технико-экономического обоснования проектов выпуска наукоемкой продукции;

в) усиления роли государства в регулировании процессов реформирования и реструктуризации ОКиСХРП, так как большинство акторов регионального предпринимательства исчерпали имеющиеся резервы экономического развития и адаптации к кризисным ситуациям, и такие меры, как изменения схем взаимодействия с контрагентами, ассортимента продукции, имеющиеся, но недостаточные вложения в технику и технологию не являются эффективными.

11. Осуществлена оценка экономической эффективности реализации, предложенного в диссертации механизма развития регионального предпринимательства через консолидацию экономических интересов основных акторов на основе использования стоимостного подхода, позволивший, с одной стороны, учесть

влияния данного механизма на аспекты деятельности участников консолидации экономических интересов, а с другой – продолжительность внедрения и получения выгоды.

Расчёты показали, что совокупная стоимость исследуемого субъекта предпринимательства выросла с 140,7 млн. до 234,0 млн. руб. и для конкретной компании составила 93,3 млн. руб.

Предложенный механизм помимо экономического эффекта может привести к возникновению следующих эффектов: стратегического, организационно-управленческого, а также может оказать благоприятное влияние на развитие предпринимательства:

- формированием единой стратегии и целей функционирования;
- оптимизацией построения прогнозов;
- унификацией методов формирования управленческой отчетности;
- образованием конкурентных преимуществ в результате исследования конкурентной структуры отрасли;
- ростом мотивации сотрудников посредством обеспечения понимания целей функционирования в наглядной и доступной форме;
- понижением риска осуществления инновационной деятельности посредством использования комплексной системы оценки инвестиционных проектов;
- установлением критериев и методов управления продуктовым портфелем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. – СПб., 2003.
2. Абалкин Л.И. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Вопросы экономики. – 1997. – № 6.
3. Авраменко С. Союзы предпринимателей и их взаимодействие с государством (опыт Швейцарии) // Экономист. – 2001. – № 10.
4. Адамеску А. К совершенствованию территориально-организационной структуры России // Российский экономический журнал. – 1993. – №10.
5. Адамеску А.А., Кистанов В.В., Савельев В.К. О совершенствовании административно-территориального устройства Российской Федерации. // Проблемы комплексного регионального развития России. – М.: СОПС. Кн. 2. 1996.
6. Азроянц Э. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? – М., 2002.
7. Александров О.Б. Особенности участия российских регионов в процессе формирования расширенной Европы // Европейские страны СНГ. Место в «Большой Европе». – М., 2005.
8. Алешин А.В. Стратегии и механизмы развития взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2013.
9. Анализ коррупциогенности законодательства: Памятка эксперту по первичному анализу коррупциогенности законодательного акта / М.А. Краснов и др. / Под ред. В.Н. Южакова. – М.: Статус, 2004.
10. Анискин Ю.П., Сергеев А.Ф., Ревякина М.А. Финансовая активность и стоимость компании: аспекты планирования. – М.: Омега-Л, 2005.
11. Артоболевский С.С. В плане Минрегионразвития акценты можно расставить иначе // Российское экспертное обозрение. – 2005. – № 1 (13).
12. Архангельский В.Н. Эффективность функционирования экономики региона. Межрегиональные товаропотоки и товарная специализация регионов. – М.: 1998.

13. Архипова В.Ю. Развитие механизма координации в системе регионального стратегического планирования (на материалах ЮФО и Республики Адыгея): автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Майкоп, 2012.
14. Атаманчук Г.В. Сущность советского государственного управления. – М., 1980.
15. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: Курс лекций. – М.: Омега-Л, 2006.
16. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: учеб. – М.: Экономика, 1999.
17. Багриновский К.А., Никонова А.А. Конкурентные преимущества российской экономики – базис ее устойчивого развития // Экономическая наука современной России. – 2015. – № 1 (68).
18. Бакланов П.Я. Дальневосточный регион России: проблемы и предпосылки устойчивого развития. – Владивосток: Дальнаука, 2001.
19. Бандман М.К. Сибирь в системе экономических районов СССР-России // Регион: экономика и социология. – 1998. – № 2.
20. Бандман М.К., Кулешов В.В., Селиверстов В.Е. Интеграционные процессы в Сибири // Россия и СНГ: дезинтеграционные и интеграционные процессы. – М.: 1995 (Серия «Россия 90-х: проблемы регионального развития». Вып. 2).
21. Бандман М.К., Малов В.Ю., Мелентьев Б.В. Последствия фрагментации экономики России // Регион: экономика и социология. – 2002. – № 2.
22. Баранов А., Малков Е., Полищук Л., и др. Измерение институтов в российских регионах: методология, источники данных, анализ // Вопросы экономики. – 2015. – № 2.
23. Барышников М.Н. История делового мира России. – М., 1994.
24. Бездудная А.Г., Карпов А.А. Анализ влияния отраслевых и региональных факторов на развитие инновационно-активных предприятий // Бизнес. Образование. Право. – 2016. – № 1 (34).

25. Бенаройа Ф. Европейская интеграция и конкурентоспособность, их значение для России // Российско-Европейский центр экономической политики. – М., 2005.
26. Беридзе Т. О субъектах собственности и хозяйствования // Экономические науки. – 1997. – № 6.
27. Битунов В.В. Отрасль и территория. – М.: Мысль, 1987.
28. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: «Дело», 1994.
29. Блинов А.О., Плаксея В.И. Модель регионального центра поддержки предпринимательства. – М.: Луч, 1993.
30. Богачев В., Кабаков В., Ходачек А. Стратегия малого предпринимательства. – СПб.: Изд-во «Мысль», 1995.
31. Богачев В.Ф. Поддержка малого бизнеса фондами и консультационными агентствами // Мат. междунар. конф. «Малый бизнес в России». – СПб.: СПбГИЭА, 1994.
32. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2002.
33. Босчаева З.Н. Формула малого предпринимательства как основы развития регионов. – М.: Экономика, 2015.
34. Браун М. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения. – М., 2005.
35. Бриль А.Р. Экономическая оценка инвестиций в предпринимательской деятельности. – СПб.: ЛДНДП, 1992.
36. Бурак П.И. Экономическая составляющая межрегиональных связей города // Сб. тр. «Проблемы теории и практики реформирования региональной экономики». – Вып. 5. – М.: РАЕН, ИРЭИ, 2004.
37. Бургонов О.В. Совершенствование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства / Бургонов О.В., Кяримова А.Д., Торгунаков Е.А. // Экономика и управление. – 2016. – № 6 (128).
38. Бургонов О.В. Управление экономическими системами и технологическим развитием: методология и практика стратегии социально-экономического

развития отраслевых комплексов и предпринимательской деятельности в условиях кризисов: моногр. / Кошелева Т.Н., Бургонов О.В., Трофимов Г.А. и др. – СПб., 2014.

39. Буров М.П. Регулирование процессов экономической интеграции субъектов Российской Федерации: роль и место межрегиональных органов власти и общественных структур. – М.: Экономика, 2006.

40. Валлерстайн И. Глобализация или переходный период? // Экономические стратегии. – 2000. – №2.

41. Василенко Н.В. Институциональный подход к управлению: моногр. – СПб.: ИПК СПО, 2007.

42. Вафина Н.Х. Транснационализация производства и глобальная экономика // Экономическая теория на пороге XXI века – глобальная экономика / Под ред. Ю.М. Осипова, С.Н. Бабурина, В.Г. Белолипецкого, Е.С. Зотовой. – М.: Юристъ, 2003.

43. Вашанов В.А. Россия – Беларусь: пути создания Союзного государства. – М.: СОПС, 2001.

44. Вашанов В.А., Лис А.Г., Вишнякова В.С. Приоритеты регионального сотрудничества в союзе Беларуси и России. – М.: СОПС, 2001.

45. Вашанов В.А., Лойко П.Ф. Земля и люди. Использование земельных ресурсов в условиях научно-технической революции. – М.: «Международные отношения», 1975.

46. Владимирова И.Г. Развитие компаний в будущем // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 2.

47. Власов М.П., Леонов Ю.Е., Попков В.П. Формирование стратегии адаптации предпринимательских структур в корпоративной рыночной среде // В мире научных открытий. – 2015. – № 1.

48. Войтоловский Н.В. Кластерный аутсорсинг в малом промышленном бизнесе: моногр / Н.В. Войтоловский, Е.Г. Несват, М.М. Подшивалова. – СПб.: Изд-во НПК «Рост», 2018.

49. Восток/Запад. Региональные подсистемы и региональные проблемы международных отношений. – М., 2002.
50. Выдрин С.Н. Создание и совершенствование региональных корпоративных структур с использованием принципов проектного менеджмента (на примере Краснодарского края): автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Краснодар, 2012.
51. Габдуллина Э.И. Развитие форм взаимодействия региональной власти и бизнеса в условиях модернизации экономики территорий: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Казань, 2012.
52. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
53. Гагарина Г.Ю. Развитие методологии управления пространственной интеграцией экономики регионов России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2013.
54. Галабурда В.М. Маркетинг на железнодорожном транспорте // Маркетинг и маркетинговая деятельность. – М.: ЦНИИ ж.д. транспорта, 1996.
55. Галичанин Е.Н. Межрегиональные аспекты экономической реформы на Дальнем Востоке и Забайкалье. – Хабаровск, 1998.
56. Гасанов М. Инфраструктура региона // Экономист. – 2005. – № 6.
57. Гвеселиани Р.А. Противоречия экономических интересов в условиях перестройки: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – Тбилиси, 1990.
58. Гельвановский М.И., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3.
59. Гершкович Б.Я. Концепция экономических интересов в условиях реформирования российской экономики // Научная мысль Кавказа. – 1996. – № 1.
60. Глазов М.М., Фирова И.П. Мероприятия по повышению эффективности национальной экономики и обеспечению экономической безопасности Российской Федерации в условиях глобального экономического кризиса // Общество. Среда. Развитие. – 2014. – № 2.

61. Глазырин М.В. Формирование муниципальных производственно-социальных комплексов. – М.: ЦЭМИ РАН, 2004.
62. Голубецкая Н.П. Методические подходы к определению приоритетов инновационной политики региона // Экономика и управление. – 2011. – № 12.
63. Горбунов Н.М. Межрегиональная экономическая интеграция: тенденции, факторы и механизмы государственного регулирования: дис. ... д-ра экон. наук. – М.: ПроСофт-М, 2003.
64. Горбунов А.А., Иванов С.Н., Асаул А.Н. Формирование региональных строительных комплексов в транзитивной экономике. – СПб.: РАН, 1999.
65. Горбунов А.А. Взаимодействие властных и предпринимательских структур: теория и практика. – СПб.: СПбГУЭФ, 2008.
66. Горбунов Э. Крупные экономические районы: пути преодоления дезинтеграции рынка // Плановое хозяйство. – 1991. – № 4.
67. Горшков В.Г. Энергетика биосферы и устойчивость состояния окружающей среды // Итоги науки и техники. – ВИНТИ: Сер. Теоретические и общие вопросы географии. – 1990. – № 7.
68. Госзаказ в экономических системах: принципы формирования и механизм реализации // Вестник ЛГУ. – 1990. – Сер. 5. – Вып. 2 (№ 12).
69. Государственное регулирование инвестиционных монополий: опыт, проблемы, перспективы / Под ред. О.В. Коломейченко, В.Н. Ворожейкина. – СПб., 2000.
70. Государственное и муниципальное управление: регионально-экономические детерминанты. – СПб.: СПб гос. инж.-экономич. ун-т, 2002.
71. Государственно-территориальное устройство России: экономические и правовые основы / Под ред. А.Г. Гранберга, В.В. Кистанова. – М.: ДеКА, 2003.
72. Государство и негосударственные коммерческие организации: формы поддержки и сотрудничества. – М., 1997.
73. Гохберг М.Я. Уральский федеральный округ // Экономист. – 2004. – № 2.
74. Гохберг М.Я. Федеральные округа Российской Федерации: анализ и перспективы развития. – М., 2002.

75. Градов А.П., Кузин Б.И., Медников М.Д., Соколицын А.С. Региональная экономика. Принципы и модели управления предпринимательским климатом региона. – СПб.: Питер, 2003.

76. Гранберг А.Г. Производство и использование валового регионального продукта: межрегиональные сопоставления / А.Г. Гранберг, Ю.С. Зайцева // Российский экономический журнал. – 2002. – № 1-2.

77. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2004.

78. Гранберг А.Г. Регулирование регионального развития и региональная экономическая политика в Российской Федерации. – М.: СОПС, 2000.

79. Григорьев В.Ю. Закономерности и принципы формирования экономических связей между регионом и отраслевыми корпорациями // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2.

80. Григорьев В.Ю., Чистова Е.Ю. Источники и движущие силы организационных изменений в концепциях развития компании // Общественные науки. – 2011. – № 2.

81. Григорьев В.Ю. Инструментарий интеграции экономических интересов крупных корпораций и регионального бизнеса: моногр. – СПб.: Лема, 2014.

82. Григорьев В.Ю. Интеграция интересов отраслевых корпораций и регионального бизнеса: управленческий аспект // European Social Science Journal. – 2012. – № 7.

83. Григорьев В.Ю. Интеграция интересов исполнительной власти регионов как инструмент развития регионального бизнеса // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1.

84. Григорьев В.Ю., Окрушко В.Я. Проблемы управления процессами объединения экономических интересов крупных корпораций и регионального бизнеса. – СПб.: Изд-во «ЛЕМА», 2013.

85. Григорьев В.Ю. Прикладной инструментарий снижения уровня сложности организационных мероприятий в бизнес-процессах // Экономическая кибернетика: системный анализ в экономике и управлении: сб. науч. тр. – Вып. 26. – СПб.: СПбГУЭФ, 2013.

86. Григорьев В.Ю. Проблемы организационного развития бизнес-процессов // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1.
87. Григорьев В.Ю. Синергетический эффект интеграции интересов отраслевых корпораций и регионального бизнеса как фактор их конкурентоспособности // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1.
88. Григорьев В.Ю. Формирование подсистем управления на основе взаимосвязей управленческих решений // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2.
89. Григорьев В.Ю. Анализ отечественного и зарубежного опыта поддержки малого и среднего предпринимательства // Проблемы современной экономики. – 2019. – № 3.
90. Гришаков А.В. Совершенствование процесса взаимодействия институтов «власть» и «бизнес» на региональном уровне в условиях интернационализации: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Тамбов, 2013.
91. Громов Е.А. О формировании единого социально-экономического комплекса Москвы и Московской области // Экономика мегаполисов и регионов. – 2005. – № 5.
92. Дальний Восток и Забайкалье – 2010. Программа экономического и социального развития Дальнего Востока и Забайкалья до 2010 года / Под ред. П.А. Минакира. – М: ЗАО «Экономика», 2002.
93. Даниленко Г.М. Применение международного права во внутренней правовой системе России: практика Конституционного Суда // Государство и право. – 1995. – № 3.
94. Данилов И.П. Конкурентоспособность электротехнической продукции: моногр. – М: Пресс-сервис, 1997.
95. Делфт А., Веркеннис А. Направления международного сотрудничества по развитию садово-огороднических хозяйств (на примере Северо-Западного региона РФ) // Недвижимость, экономика, управление. – 2002. – № 2.

96. Делфт А., Веркеннис А. Направления международного сотрудничества по развитию садово-огороднических хозяйств (на примере Северо-Западного региона РФ) // Недвижимость, экономика, управление». – 2002. – № 2.
97. Демин А., Иванов В. Два подхода к межрегиональным ассоциациям // Российская Федерация. – 1997. – № 8.
98. Демин В., Катышев М. Проблемы теневой юстиции в России // Вестник аналитики. – 2001. – № 4.
99. Димитрова Н.М. Экономические связи в регионе. – М., 1993.
100. Добренъков В.И., Кравченко А.И. Методы социологического исследования: МГУ. – М: Инфра-М, 2006.
101. Доброе А.П. Формирование вертикально интегрированных структур в промышленности России // Регион: экономика и социология. – 2001. – № 2.
102. Дойников И.В. Региональное экономическое право: учеб. пос. – М., 2004.
103. Долгопятова Т.Г. Государственные предприятия: модели трансформации // Инвестиции в России. – 1999. – № 1.
104. Долгопятова Т.Г. Институциональное развитие сектора малого бизнеса в российской экономике // Экономическая наука в современной России. – 1999. – № 3.
105. Долгосрочное прогнозирование территориального экономического развития России. Методологические основы и прогноз на период до 2015 г. – М.: СОПС, 2002.
106. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М., СПб., Киев: Изд. Дом Вильяме, 2000.
107. Евенко Л.И. Организация управления корпорациями в США. – М.: Наука, 1982.
108. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Субрегиональные аспекты глобализации // Вопросы экономики. – 2003. – № 5.

109. Ерзнкян Б.А., Делибашич М., Гргуревич Н. Институциональное поведение: теоретические вопросы и практические проявления // Экономическая наука современной России. – 2014. – №4 (67).
110. Жуков В.И. Российские преобразования: социология, экономика, политика. – М., 2003.
111. Жуков В.И. Россия в глобальном мире: философия и социология преобразований. – М.; 2006.
112. Жуков В., Викулов С. Военно-экономический анализ и исследование операций. – М.: Военное издательство, 1987.
113. Завельский М., Львов Д. Механизм межрегиональных хозяйственных взаимодействий // Экономист. – 1991. – № 6.
114. Закон Санкт-Петербурга «О программе социально-экономического развития Санкт-Петербурга на 2005-2008 годы» от 15 ноября 2005 г. № 584-83.
115. Замараев Б., Киюцевская А. Российская экономика в контексте мировых трендов // Вопросы экономики. – 2015. - № 2.
116. Захаров С.О. Стратегическое управление интеграционным взаимодействием в корпоративных структурах региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Тольятти, 2013.
117. Зеркин Д.Л., Игнатов В.Т. Основы теории государственного управления. – М., 2000.
118. Зиядулаев Н.С. СНГ: выбор стратегии развития в условиях глобализации // Экономика мегаполисов и регионов. – 2004. – № 3.
119. Зубаревич Н. Региональная проекция нового российского кризиса // Вопросы экономики. – 2015. – № 4.
120. Зубов В., Иноземцев В. Суррогатная инвестиционная система // Вопросы экономики. – 2015. – № 3
121. Иванов В.М., Чистяков Е.Г., Шульга В.А. Экономическая интеграция национальных хозяйственных систем. – М., 2001.
122. Иванченко Л., Легостаев А. Ассоциации экономического взаимодействия защищают интересы субъектов РФ // Федерализм. – 1997. – № 4 (8).

123. Известия. – 1989. – 9 марта.
124. Ильин И.А. О новых подходах к разработке схем территориального развития и градостроительства. – М.: РААСН, 2004.
125. Ильин И.А. Российские проблемы обеспечения комплексного социально-экономического развития территорий и градостроительства // Экономика мегаполисов и регионов. – 2006. – № 9.
126. Интегральные показатели эффективности реформы государственного управления: справ. мат. – Всемирный банк, 2004.
127. Институт экономики роста им. Столыпина П.А. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир. – 2018 – июль.
128. Казаков А.И. Законодательное обеспечение региональной политики в РФ: проблемы и перспективы. – М., 2002
129. Капканщиков С.Г. Государственное регулирование экономики: учеб. пос. – М.: КНОРУС, 2006.
130. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. – М., 2000.
131. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М., 1978.
132. Киселев А.Г. Повышение рациональности использования потенциала государственных корпораций в социально-экономическом развитии регионов: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2012.
133. Кистанов В.В. Система территориального регулирования // Экономист. – 1999. – № 2.
134. Кистанов В.В. Федеральные округа России: важный шаг в укреплении государства. – М.: Издательство Экономика, 2000.
135. Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России: учеб. – М.: Финансы и статистика, 2003.
136. Китпинг М. Новый регионализм в Западной Европе // ЛОГОС. – 2003. – № 6.

137. Кичеджи В.Н. Межрегиональная интеграция как необходимое условие реализации стратегии экономического развития: дисс. ... д-ра экон. наук. – М.: Российская Академия государственной службы, 2003.

138. Клапко О.В. Организационно-экономические проблемы управления экономической интеграцией регионов России. – СПб.: СПб ГУЭФ, 2002.

139. Климанов В.В. Региональные системы и региональное развитие в России. – М.: УРСС, 2004.

140. Климанов В.В. О межведомственном взаимодействии при формировании госпрограмм / В.В. Климанов, Е.В. Косендяк, А.А. Михайлова // Финансы. – 2013. – №7.

141. Клоцвог Ф.Н., Чернова Л.С. Тенденции и целевой прогноз экономической динамики российских регионов // Проблемы прогнозирования. – 2005. – № 6.

142. Клоцвог Ф.Н. Новые тенденции межрегиональных связей российской экономики // Проблемы прогнозирования. – 1996. – № 2.

143. Кляйн В. Самоуправление экономики и экономические союзы в ФРГ // Социальная рыночная экономика в Германии и экономические трансформации в России. – Кельн-М., 1996.

144. Кнорринг И.В. Искусство управления. – М.: БЕК, 1997.

145. Кныш В.А., Кириллов А.В., Бабкин А.В. Управление деятельностью военного представительства: учеб. пос. – СПб.: Военная академия связи, 1996.

146. Кныш В.А. Государственный оборонный заказ в плановой и рыночной экономике // Система связи и АСУ ВС РФ: экономические проблемы развития в современных условиях. – Вып. 1. – СПб.: ВУС, 1999.

147. Кныш В.А. Маркетинг как форма работы государственного заказчика военной продукции в условиях ограниченных ресурсов // Науч.-технич. сбор. ВАС № 63. – СПб.: Изд-во ВАС, 1996.

147. Кныш В.А. Маркетинг взаимодействия на рынке государственных военных заказов // Тр. II-й Всерос. НПК «Национальная экономика и Вооруженные силы: проблемы».

148. Ковалевски С. Научные основы административного управления / Пер. с польск. – М., 1979.
149. Ковальков Ю.А., Дмитриев О.А. Эффективные технологии маркетинга. – М.: Машиностроение, 1994.
150. Ковальков Ю.А., Дмитриев О.А. Концепция государственного регулирования контрактации на поставку военной продукции // Военная мысль. –1994. – № 8.
151. Когут А.Е., Еремин В.А. Реформы и развитие предпринимательства в России. – СПб.: ИСЭП РАН, 1993.
152. Козлов Д.А. Методы развития комплексов предприятий региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Владимир, 2012.
153. Колесов Н.Д., Ефименко О.И. Проблема экономической безопасности России // Экономическая наука на пороге третьего тысячелетия. – Вып. 21. – Краснодар, 2000.
154. Колодина Е.А. Исследование процессов пространственно-экономической интеграции на примере Сибири. – Иркутск: БГУЭП, 2003.
155. Колосовский Н.Н. Теория экономического районирования. – М: Мысль, 1969.
156. Колчина Т. Мысль с нуля // Российская газета. – 2004. – 24 нояб.
157. Комкова, Г.Н. Концептуальная модель взаимодействия власти, гражданского общества и бизнеса в условиях российского региона: моногр. / Г.Н. Комкова. – Саратов: Саратовский источник, 2011.
158. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статистики и динамики. – М.: Наука, 1991.
159. Концепция развития предпринимательства и координация малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге. – СПб.: Комитет по экономическому развитию мэрии СПб., 1997.
160. Коровин Е.С. Развитие контрактных отношений регионального бизнеса: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2012.

161. Королева Н.А. Взаимодействие мега-корпорации и региональной экономической системы: содержание, формы, диагностика проблем, инструменты активизации (на мат. ОАО «Газпром» и Краснодарского края): автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – Майкоп, 2013.

162. Костин К.Б. Проблема импортозамещения в наукоемких отраслях промышленности России в условиях глобализации мировой экономики // Вестник Российской академии естественных наук (СПб). – 2015. – Т 19. – № 1.

163. Крупанин А.А. Основы предпринимательства. – СПб.: СПбГИЭА, 1992.

164. Крысин Л.П. Толковый словарь иноязычных слов. – М.: Издательство «Русский язык», 1998.

165. Кузнецова О.В. Теоретические основы государственного регулирования экономического развития регионов // Вопросы экономики. – 2002. – № 4.

166. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. – М.: УРСС, 2004.

167. Кузык Б.Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: учеб./ Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2011.

168. Кузьмин А.И. Управление процессами региональной интеграции в экономическом пространстве российского государства: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Казань, 2012.

169. Кулагин А.К. Основные направления и особенности деятельности ассоциаций экономического взаимодействия субъектов РФ на современном этапе экономических реформ // Проблемы управления региональной экономикой. – 1998. – № 4.

170. Курочкин Ю.Л. Экономические интересы в системе производственных отношений развитого социализма // Потребности, интересы, стимулы в хозяйственном механизме социалистического общества. – Л.: ЛГУ, 1983.

171. Курочкина А.А., Островская Е.Н. Сущность и особенности формирования вертикально интегрированных объединений в российской экономике // Науч-

но-технические ведомости СПб гос. политехнического ун-та. Экономич. науки. – 2012. – № 6.

172. Лавров А.М. Методологические проблемы региональной политики: опыт сравнительного анализа // Региональная экономика и социология. – 1995. – № 2.

173. Лаженцев В.Н. Экономико-географические аспекты управления территориальным развитием // Экономическая наука современной России. – 2002. – № 2.

174. Лапин В.А., Любовный В.Я. Реформа местного самоуправления и административно-территориальное устройство России. – М.: Дело, 2005.

175. Лаптев В.В. Современные проблемы предпринимательского (хозяйственного) права // Предпринимательское право в XXI веке: преемственность и развитие. – М.: МЗ Пресс, 2002.

176. Лексин В., Мильнер Б., Швецов А. Экономические отношения и управления в условиях федерализма // Вопросы экономики. – 1994. – № 9.

177. Лексин В.Н. Административная реформа: федеральный, региональный и местный уровни // Российский экономический журнал. – 2006. – № 4.

178. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Смысл и механизмы государственного регулирования.

179. Леонтьев Р.Г. Очерки постиндустриальной экономики ресурсного типа в региональных координатах: в 2-х т. – Т. 1. Императивы отраслевых трансформаций. – Владивосток-Хабаровск: ДВО РАН, 2003.

180. Леонтьев Р.Г. Экономика, транспорт и природопользование Дальнего Востока России. – Хабаровск: ДВГУПС, 1998.

181. Лесников Г. Место ассоциаций экономического взаимодействия в регионах // Экономист. – 1996. – № 8.

182. Лившиц В.Н. О необходимости изменения действующей парадигмы государственного управления экономикой России // Экономическая наука современной России. – 2015. – № 1 (68).

183. Лопатников Л.Н. Экономико-математический словарь. – М.: ВО «Наука», 1993.
184. Лужков Ю.М. Путь к эффективному государству. – М.: МГУ, 2002.
185. Лукашук И.И. Нормы международного права в правовой системе России. – М., 1997.
186. Львов Д.С. Свободная экономика России взгляд в XXI век. – М.: Экономика, 2000.
187. Любимова Т.Г. Экономические интересы и механизм их реализации. – Одесса: ОГУ, 1993.
188. Ляшевская М.Н. Региональные ассоциации областей России. Опыт региональной интеграции // Кентавр. – 1995. – № 3.
189. Мазанова М.Б. Становление системы государственного прогнозирования развития субъектов РФ в условиях переходной экономики // Экономический вестник РАЕН. – 2004. – № 6.
190. Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: стат. сб. / Росстат. – М., 2014.
191. Малыхин В. Экономическая реформа: необходимость региональной адаптации // Экономист. – 1992. - № 11.
192. Мамедов О.Ю. Производственное отношение: Политико-экономическая модель. – Ростов-на-Дону, 1997.
193. Марголин А., Хурыз З. О мерах государственной поддержки регионального развития // Экономист. – 2004. – № 12.
194. Марочкин С.Ю. Действие норм международного права в правовой системе Российской Федерации. – Тюмень, 1998.
195. Мациев Д.А. СНГ: межгосударственное регулирование экономической интеграции. – М: РАГС, 2003.
196. Меддисон А. Экономическое развитие в странах Запада. – М.: Прогресс, 1967.
197. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. – М., 1993.

198. Межрегиональное сотрудничество сегодня // Сем. по проблемам межрегионального сотрудничества (29 апреля 2004 г.). – М., 2004.
199. Межрегиональное сотрудничество: опыт и перспективы. – М., 2003.
200. Межрегиональные барьеры в РФ, социально-экономические последствия и пути преодоления: европейский опыт и уроки для России: мат. сем. – М.: 2000.
201. Межрегиональные хозяйственные связи. – М.: СОПС и ЭС РАЕН, 1992.
202. Мельников Р. М. Проблемы теории и практики государственного регулирования экономического развития регионов. – М.: РАГС, 2006.
203. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 2002.
204. Минакир П.А. Дальний Восток и другие регионы в модифицирующейся экономике России // Экономическая наука современной России. – 2004. – № 1.
205. Министерство экономического развития РФ: офиц. сайт. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/>
206. Минуберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс. – СПб.: Питер, 2001.
207. Минько Э.В., Кричевский М. Л. Качество и конкурентоспособность. – СПб.: Питер, 2004.
208. Мирзоев Р.С. Межрегиональные взаимодействия в условиях пространственных трансформаций экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Волгоград, 2012.
209. Миркин Я.М. Финансовая стабилизация и развитие финансовой инфраструктуры регионов // Бухгалтерский учет. – 1997. – № 7-8.
210. Миронов В.С. Совершенствование методики оценки социально-экономической эффективности региональных целевых программ: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Якутск, 2012.
211. Миронова М. Межмуниципальное движение в России. Аналитический отчет // Вопросы местного самоуправления. – 2004. – № 1.

212. Михайлов Н.И. Принципы и методы разделения полномочий между Российской Федерацией и ее субъектами в сфере энергоснабжения // Предпринимательское право. – 2006. – № 4.
213. Мищенко А. Эффективность товарного обращения и транзакционных издержек // Экономист. – 2000. – № 9.
214. Моисеев В.В. Взаимодействие власти и бизнеса: институциональные механизмы и пути совершенствования: моногр. / В.В. Моисеев, В.В. Ницевич, В.Ф. Ницевич, Е.А. Шуртухина. – Орел: ОФ РАНХиГС, 2013.
215. Морозова Т.В., Козырева Г.Б., Сухарев М.В. Регион как социальноэкономическая система. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2010.
216. Мочальников В.Н., Анохина М.Е. Теория и практика государственно-частного партнерства. – М: Экономика, 2013. – 606 с.
217. Наука Москвы: стат. сб. – Вып. 2 – Департамент науки и промышленной политики Правительства Москвы, Московский комитет по науке и технологиям. – М., 2004.
218. Наше общее будущее. – М., 1989.
219. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. – М., Наука, 1978.
220. Никитенкова М.В. Управление процессами развития региональных интегрированных структур: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Челябинск, 2012.
221. Нинева Е.Н. Совершенствование системы управления и взаимодействия пространственных экономических образований региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Кисловодск, 2012.
222. Новоселов А.С. Региональные рынки. – М.: 1999.
223. Новоселов А.С. Теория региональных рынков. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.
224. Новосёлов А.С., Маршалова А.С. Стратегическое управление социально-экономическим развитием региона: финансово-бюджетный аспект // Финансовая экономика. – 2018. – № 6.

225. Новосёлов А.С., Маршалова А.С., Ждан Г.В. Методологические проблемы и организационная структура управления пространственным развитием регионов // Региональная экономика и управление: эл. науч. журн. – 2017. – № 11 (49).
226. Обзор МИД «Внешняя политика и дипломатическая деятельность СССР (апрель 1985 — октябрь 1989)» // Международная жизнь. – 1990. – № 1.
227. Общая теория управления. – М., 1994.
228. Орленко Л. Необходимые условия новой индустриализации и импортозамещения // Экономист. – 2015. – № 4.
229. Осин Т.Н. Экономические интересы коллектива. – Минск: Университет, 1988.
230. Основные положения региональной политики в Российской Федерации // Российская газета. – 1996. – 9 апреля.
231. Основные фонды строительства: воспроизводство и обновление // Е.П. Панкратов, О.Е. Панкратов; Междунар. акад. инвестиций и экон. строительства. – М.: Экономика, 2014.
232. Основы экономики столичного мегаполиса, РАЕН, РМА, ИРЭИ. – М.: Экономика, 2006.
233. Панина Е.В. Организации предпринимателей как самостоятельный субъект регулирования экономических процессов в регионе // Экономический вестник РАЕН. – 2004. – № 6.
234. Панина Е.В. Союзы промышленников и предпринимателей в системе регулирования социально-экономического развития регионов. – М.: ИРЭИ, Альфа-Доминанта, 2003.
235. Пашкус Н.А. Методы исследования и моделирования национальной экономики: учеб. пос. – СПб., 2004.
236. Петрушенко Л.А. Принцип обратной связи. – М., 1967.
237. Питер Ф. Друкер «Задачи менеджмента в XXI веке. – М., СПб., Киев: Изд. Дом. Вильяме, 2000.
238. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления / Пер. с англ. – М., 1986.

239. Показатели эффективности реформы государственного управления. – М.: Изд-во «Алекс», 2004.
240. Польшнев А.О. Межрегиональная экономическая дифференциация: методология анализа и государственного регулирования. – М.: УРСС, 2003.
241. Пономарев Н.П. Виртуальные организации: предпосылки возникновения новой организационной формы // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 5.
242. Попков В.П., Кабаков В.С., Барейко С.Н. Концептуальные подходы к определению инновационных направлений государственного регулирования предпринимательской деятельности в современной России // Вестник ИНЖЭКО-НА. Сер.: Экономика. – 2012. – № 1.
243. Портал государственных программ Российской Федерации. Режим доступа: <http://programs.gov.ru/portal/> (дата обращения: 27.01.2016).
244. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000.
245. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. – М., 1993.
246. Постановление Правительства Санкт-Петербурга «О Плане мероприятий по проведению административной реформы в Санкт-Петербурге в 2006-2008 годах» от 29 августа 2006 г. № 1055.
247. Предпринимательское (хозяйственное) право: учеб. / Под ред. В.В. Лаптева, С.С. Занковского. – М., 2006.
248. Проблема импортозамещения в контексте сохранения национальной безопасности России в эпоху глобализации: коллектив. моногр. // Костин К.Б. Гл. VIII. – СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2016.
249. Пробст А.Е. Размещение социалистической промышленности. – М.: Экономиздат, 1962.
250. Промышленность России. 2014: стат. сб. / Росстат. – М., 2014.
251. Путин В.В. Вступительное слово на заседании Государственного Совета «О механизмах взаимодействия федеральных и региональных органов исполнительной власти при разработке программ комплексного социально-

экономического развития регионов» 21 июля 2006 г. // Официальное Интернет-представительство Президента Российской Федерации: <http://www.kremlin.ru/text/appears/2006/07/109206.shtml>

252. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития. – М.: Наука, 2004.

253. Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания: сб. науч. тр. / Под ред. Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовского. – М.: Фин. ун-т, 2015.

254. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами. – М.: ИНФРА-М, 2006.

255. Ракша А.Д. Разработка иерархической модели региональной корпорации поддержки и развития малого и среднего предпринимательства: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2012.

256. Растова Ю.И. Корпоративное управление: методические императивы совершенствования: моногр. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016.

257. Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии / Под ред. В.Е. Селиверстова. – Новосибирск: Сибирское соглашение, 2000.

258. Региональная экономика / Под ред. проф. Т.Г. Морозовой. – М.: ЮНИТИ, 2001.

259. Региональное развитие. Опыт России и ЕС / Под ред. А.Г. Гранберга. – М.: «Экономика», 2000.

260. Региональное экономическое право: сбор. норматив. акт./ Авт.-сост. И.В. Дойников. – М., 2004.

261. Регионы России 2014: стат. сб. / Росстат. – М., 2014.

262. Рекомендации Объединенной комиссии по координации законодательной деятельности по вопросу «О реализации международных правовых актов в российской правовой системе» // Журнал российского права. – 1999. – № 3/4

263. Родман Б.Б. Территориальные ареалы и сети. – Смоленск: Ойкумена, 1999.

264. Российская газета (1994-2004 гг.).

265. Российский союз промышленников и предпринимателей: офиц. Сайт Общерос. обществ. организации. Режим доступа: <http://рспп.рф/simplepage/172>
266. Россия в цифрах. 2015: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2015.
267. Россия` 2015: стат. справ. / Росстат. – М., 2015.
268. Ростанец В.Г, Топилин А.В. Социальные структуры региональной интеграции // Экономист. – 2006. – № 2.
269. Ростанец В.Г. Регулирование потребительского рынка региона в условиях переходной экономики: роль государства, предпринимателей, потребителей. – М: Прометей, 2000.
270. Ростанец В.Г., Топилин А.В. Межрегиональные экономические связи: приоритеты и механизмы стимулирования // Экономист. – 2005. – № 6.
271. Рукина И.М. Межрегиональные экономические связи в переходный период: проблемы, пути развития, формы и методы регулирования. – М., 2000.
272. Рукина И.М. Регионы России: развитие экономических связей и процессов интеграции в условиях перехода к рыночным отношениям. – М.: «Альфа-Доминанта», 2003.
273. Румянцева З.П., Филинов Я.Б., Шрамченко Т.Б. Общее управление организацией: принципы и процессы: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Мод. 7. – М.: ИНФРА-М, 2000.
274. Рябцун В. Электронный рынок государственных закупок в России // Вопросы экономики. – 2003. – № 4.
275. Рязанов В.Т. Реформы и экономическое возрождение России: исходные рубежи и конечные цели // Вестник СПб ун-та. – 1994. – Сер. 5. Экономика. – Вып. 3.
276. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России. – СПб., 1998.
277. Савельев В. Развитие федеральных округов (макроэкономический прогноз) // Обозреватель-Observer. – 2001. – № 10.
278. Садков В.Г. Стратегия развития муниципальных образований и территориальное общественное самоуправление: метод. рекоменд. – Орел: ОРАГС, 2003.

279. Салина Т.К., Анушко Т.В. Теоретические аспекты управления устойчивым развитием топливно-энергетического комплекса на основе инновационной активности // Журнал экономической теории. – 2011. – № 4.
280. Самофалова Е.В., Кузьбожев Э.Н., Вертакова Ю.В. Государственное регулирование национальной экономики. – М.: КНОРУС, 2006.
281. Санкт-Петербургские ведомости. – 2004. – № 62.
282. Сафиуллин Л. Н., Сафиуллин Н. З. Конкурентные преимущества и конкурентоспособность. – Казань: Изд-во Казанского ун-та, 2002.
283. Селиверстов В.Е. Развитие межрегиональной интеграции как фактор укрепления федерализма в России // Регион: экономика и социология. – 1999.– № 1.
284. Семенов И.С. Предпринимательские ассоциации в странах Восточной Европы и в России // МЭ и МО. – 1993. – № 4.
285. Семенов Г.В., Николаев М.В., Савеличев М.В. Исследование и оценка организационной эффективности систем управления: учеб. пос. – Казань: Изд-во Казанск. ун-та, 2004.
286. СЗ РФ. – 2004. – № 35.
287. Силин Е.П. Оценка эффективности межрегиональных хозяйственных связей / Межрегиональные хозяйственные связи: сб. СОПС и ЭС / РАЕН. – М., 1992.
288. Симонов В. Антироссийские санкции и системный кризис мировой экономики // Вопросы экономики. – 2015. – № 2.
289. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. – М.: Прогресс, 1989.
290. Словарь международного права / Отв. ред. С.А. Егоров. – М.: Статут, 2014.
291. Совершенствование форм и механизмов межрегиональной интеграции в России и обзор европейского опыта: аналит. доклад. – Новосибирск: Изд-во ИЭи-ОПП СО РАН, 1999.

292. Соколов Д.В. Основы организационного практикования: предпринимательский подход. – СПб.: СПбГУЭФ, 1997.
293. Стратегии макрорегионов России «Методологические подходы, приоритеты и пути реализации» / Под ред. академ. А.Х. Гранберга. – М.: Наука, 2004.
294. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики / Под ред. д.э.н. Г.Б. Клейнера, ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2002.
295. Суворцов Л.К. Теорема о магистрали в задаче управления обратимыми процессами // Кибернетика. – 1988. – Вып. 3.
296. США: Федеральная контрактная система и экономика: Механизм регулирования / В.А. Федорович, А.П. Патрон, В.П. Заварухин. – М.: Наука, 2002.
297. Суслов В.И. Измерение эффективности межрегиональных взаимодействий: модели, методы, результаты. – Новосибирск, 1991.
298. Суслов В.И. Межрегиональные связи: прошлое, тенденции, перспективы // Общество и экономика. – 1993. – № 1.
299. Сухоруков В.Д. Теория геопространственных систем. – Смоленск: Ойкумена, 2000.
300. Татаркин А., Андреева Е., Ратнер А. Внешнеэкономический фактор регионального промышленного развития // Экономист. – 2015. – № 5.
301. Территориальное управление экономикой: слов.-справ. / Под ред. В.П. Колесова, А.П. Сыроева, В.М. Шупыро / Ананьева Г.Е., Баснина Т.Д., Вигушина Е.П. и др. – ТЕИС М.: Экономич. факультет, 2005.
302. Титов А.А. Налог на прибыль: понятие, функции, место в налоговой системе и роль в государственном регулировании экономики // Налоги. – 2006. – № 18.
303. Тихомиров Л.А. Монархическая государственность. – СПб., 1992.
304. Тихомиров Ю.А. Курс сравнительного правоведения. – М.: Изд-во НОРМА, 1996.
305. Тихомиров Ю.А. Суверенитет в условиях глобализации // Программа сотрудничества ЕС и России. Институциональный, правовой и экономический федерализм в Российской Федерации. – 2006. – № 7.

306. Тихомиров Ю.Л. Юридические режимы государственного регулирования экономики // Право и экономика. – 2000. – № 5.
307. Толстошеев В.В. Правовое регулирование региональной экономики // Правовое регулирование предпринимательской деятельности. – М., 1995.
308. Томсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент, Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вуз. – М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1998.
309. Трачук А.В. Концепция динамических способностей: в поиске микрооснований // Экономическая наука современной России. – 2014. – № 4 (67).
310. Уваров С.А., Григорьев М.Н. Стратегическое планирование предпринимательской деятельности в цепях поставок // Маркетинг взаимодействия и экономика предпринимательства. Уч. записки диссертационного совета Д 212.354.16. – СПб.: Центр науч.-информац. технологий «Астерион» (СПб), 2015.
311. Управление региональным хозяйством / И.Н. Шапкин, А.О. Блинов, Я.М. Кестер. – М.: КНОРУС, 2005.
312. Управление государственной собственностью в Кировской области: нормативная правовая основа: сбор. док. – Киров, 2001.
313. Управление по результатам / Под ред. Д.А. Леймана / Пер. с фин. – М.: Прогресс, 1993.
314. Управление социально-экономическим развитием России. Концепции, цели, механизмы / Авт. колл.: Д.С. Львов, А.Г. Поршневу. – М.: Экономика, 2002.
315. Федеральные округа (экономические проблемы, перспективы развития) / Под ред. Б.М. Штульберга. – М.: СОПС, 2001.
316. Федеральный закон «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» от 20 июля 1995 г. № 115-ФЗ (с изм. от 9 июля 1999 г. № 159-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1995. – № 30. – Ст. 2871; 1999. – № 28. – Ст. 3492.
317. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 27.12.2018 г.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» <https://base.garant.ru/12154854/>

318. Федоров Г.Ф., Яковлева Е.А. Актуальные вопросы социально-экономического развития регионов: опыт, проблемы (на примере Ассоциации экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации Центрального федерального округа «Центрально-Черноземная» // Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика. – 2005. – № 4.

319. Фирова И.П. Сущность и особенности новой концепции экономического развития, обеспечивающей устойчивость и безопасность государства // Экономика и управление. – 2105. – № 6.

320. Формирование инвестиционно-привлекательного климата региона: концепция, диагностика, инновации / Г.А. Александров, И.В. Вякина, Г.Г. Скворцова. – М.: Экономика, 2014.

321. Формирование межрегиональных экономических связей города. Основы экономики столичного мегаполиса / Рук. науч.-ред. совета Ю.В. Росляк. – М.: Экономика, 2006.

322. Харламова Т.Л. Кластеры как институт развития современного предпринимательства // Вестник ИНЖЕКОНа. Сер.: Экономика. – 2010. – Вып. 6 (41).

323. Харламова Т.Л. Управление процессом развития бизнес-среды и кластерная политика: моногр. – СПб.: Издательство СПбТЭИ, 2011.

324. Хилько Н.А. Участие вертикально интегрированных корпораций и сетевых организаций в развитии региональных экономических систем современной России (на материалах ЮФО): автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – Майкоп, 2013.

325. Хлебников К.В. Механизмы взаимодействия власти и бизнес-структур в реализации региональных стратегий развития: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М.: Институт экономики РАН, 2012.

326. Хлопонин А.Г. Доклад на заседании Государственного Совета Российской Федерации «О механизмах взаимодействия федеральных и региональных органов исполнительной власти при разработке программ комплексного социально-экономического развития регионов» // Официальное интернет-представительство Президента Российской Федерации: <http://www.kremlin.ru/text/appears/2006/07/21/109663.shtml>.

327. Чуднова В.В. Региональная политика экономического развития и интеграции микробизнеса: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Кисловодск, 2013.

328. Цырульник Р.П., Лускатова О.В. Управление производственным потенциалом горного предприятия. – М.: Недра. 1997.

329. Шонбергер Р. Японские методы управления производством: (девять простых уроков. – М.: Наука, 1988.

330. Chandler A. Strategy and Structure. – Cambudge, Mass, MIT Press, 1962.

331. Grubel H., Lloyd P. The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade // Intra-Industry Trade / Ed. by Peter J. Lloyd and Herbert G. Grubel. – Cheltenham (UK): An Elgar Collection, 2003.

332. Kindleberger C. Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises. – N.Y.: Basic Books, 1989.

333. Mintzberg H. The structuring of Organizations. – Prentice Hall, 1979.

334. World Bank Group Private Sector Development Strategy Implementation Progress Report [Электронный ресурс] // The World Bank. Washington. – Режим доступа: http://www.worldbank.org/ida/papers/IDA15_Replenishment/Mid_Term/OBA_IDA15_MTR.pdf (дата обращения: 24.09.2013).

335. <http://www.cbr.ru/> Официальный сайт Центрального банка РФ.

336. <http://www.biznesdep.tomsk.gov.ru> Департамент по развитию инновационной и предпринимательской деятельности Томской области (дата обращения 21.07.2016).

337. <https://uisrussia.msu.ru/> Университетская информационная система «Россия».

338. <http://www.russez.ru/> Россия. Особые экономические зоны.

339. <https://www.rvc.ru/> АО «Российская венчурная компания».

340. <http://www.fasie.ru/fund/> Федеральное государственное бюджетное учреждение «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» (Фонд содействия инновациям).

341. <http://www.rusnano.com/> ОАО «Роснано».

342. <http://www.mspbanc.ru/> МСП Банк.