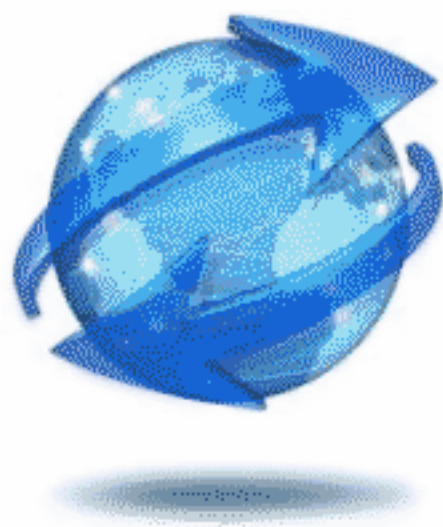


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 1 ч.2 2018

**Competitiveness in a
global world: economics, science, technology**

**Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика,
наука, технологии**

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор

Бондаренко В. А. - доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга и рекламы, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия

Члены редакционной коллегии

Андропова Н. Э. - доктор экономических наук, консультант Управления Президента по обеспечению конституционных прав граждан Администрации Президента Российской Федерации, Россия

Барфиса К. Х. - кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономического анализа и аудита Таджикского национального университета, Таджикистан

Большаков Н. М. - доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, Президент Сыктывкарского лесного института (филиала) ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С.М. Кирова», Россия

Бричек Г. Е. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский технический университет им П.О. Сухого, Республика Беларусь

Газетдинов М. Х. - доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист Республики Татарстан, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Институт экономики Казанского государственного аграрного университета, Россия

Дзагоев В. Ю. - кандидат экономических наук, Министр экономического развития Республики Южная Осетия, Южная Осетия

Жизнин С. Э. - доктор экономических наук, профессор, советник 1 класса МИД РФ, МГИМО МИД, Россия

Зельднер А. Г. - доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, ФГБУН Институт экономики РАН, Россия

Зуб А. Т. - доктор философских наук, профессор, заместитель декана по развитию факультета государственного управления МГУ, заслуженный профессор МГУ, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Московский государственный университет, Россия

Косолопов В. М. - академик РАН, доктор сельскохозяйственных наук, профессор, директор ФГБНУ «Федеральный научный центр кормопроизводства и агроэкологии имени В.Р. Вильямса», заместитель академика-секретаря Отделения сельскохозяйственных наук РАН, руководитель секции растениеводства ОНН РАН, Россия

Ксенофонтова Т. Ю. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Курбанов А. К. - доктор экономических наук, профессор, Таджикский национальный университет, Таджикистан

Лаповев Д. Н. - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Института экономики и управления ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева», Россия

Лукин С. М. - доктор биологических наук, кандидат сельскохозяйственных наук, профессор, директор ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт органических удобрений и торфа», Россия

Лялин В. Е. - доктор экономических наук, доктор технических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор, заслуженный изобретатель РФ, Ижевский Государственный Технический Университет имени М.Т. Калашникова, Россия

Найденов Н. Д. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имени С. М. Кирова, Россия

Науменко Т. В. - доктор философских наук, профессор, факультет глобальных процессов МГУ имени М.В. Ломоносова, Россия

Осипов В. С. - доктор экономических наук, заведующий сектором институтов государственного управления ФГБУН Институт экономики РАН, главный научный сотрудник Государственного НИИ Счетной палаты Российской Федерации, Россия

Останин В. А. - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Дальневосточный федеральный университет, Россия

Попырин В. Б. - кандидат экономических наук, доцент, заместитель главного редактора, Россия

Ситников Н. П. - кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента ВятГХА, Россия

Сорширов Б. В. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, Республика Беларусь

Чеглакова Л. С. - кандидат экономических наук, доцент, Институт экономики и менеджмента ФГБОУ ВО ВятГУ, Россия

ОСОБЕННОСТИ И МОДЕЛИ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАХ АИРР

Акерман Е.Н., д.э.н., профессор, Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Никулина И.Е., д.э.н., профессор, Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Бурец Ю.С., ассистент, Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Аннотация: В статье анализируются особенности региональной политики в сфере подготовки кадров для инновационного бизнеса на примере регионов Ассоциации инновационных регионов России (АИРР). Представлен общий механизм кадрового обеспечения инновационных процессов, предполагающий интеграцию образовательного и инновационного процесса на всех этапах их реализации. Отражены особенности регламентации политики в сфере подготовки кадров для инновационной экономики в законодательстве и документах стратегического планирования регионов, а также особенности составления прогноза перспективной потребности в кадрах в регионах. Выделены модели взаимодействия инновационного бизнеса и образовательных организаций в регионах АИРР. Обозначены проблемы и ряд направлений по развитию системы подготовки кадров для инновационного сектора экономики.

Ключевые слова: кадры, инновации, инновационный процесс, регион, АИРР.

Abstract: The article deals with features of regional policy in sphere of the personnel training for innovative business by the example of the Association of Innovative Regions of Russia (AIRR). The mechanism of innovative processes staffing is given, it provides for integration of the educational and innovation process at all stages of their implementation. The regulation features of the personnel training policy for innovative business in legislation and strategic planning documents in the regions are analyzed. Interaction of innovative business and educational organizations models in the AIRR - regions are described. Attention is drawn to problems and development directions of the personnel training system for the innovative sector of economy.

Ключевые слова: personnel, innovations, innovation process, region, AIRR.

Вопрос подготовки кадров для инновационной экономики является одним из основополагающих, т.к. ключевой фактор роста в экономике данного типа – человеческий капитал, особенно его образовательная компонента.

В рамках повышения национальной конкурентоспособности Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [3] в числе приоритетных задач определяет совершенствование системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для высокотехнологичных отраслей промышленности. Тема подготовки профессиональных кадров для инновационной экономики является сквозной для большинства документов стратегического планирования Российской Федерации (Стратегия инновационного развития РФ до 2020 года, Стратегия национальной безопасности России, отраслевые стратегии). В рамках подпрограммы «Кадры для инновационной экономики» (государственная программа РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» [3]) до 2020 года предусмотрен комплекс мероприятий по обеспечению народного хозяйства России специалистами в области управления, отвечающими современным требованиям экономики.

Регулирование вопроса подготовки кадров для инновационной экономики находится на пересечении нескольких отраслей знаний: образование (высшее, среднее профессиональное), наука, инновации, промышленность, интеллектуальная собственность, малое предпринимательство, что определяет междисциплинарность и межведомственность данного вопроса.

В этой связи современная региональная политика в сфере кадрового обеспечения инновационного процесса является комплексной (предполагает интеграцию образовательного и инновационного процессов на всех этапах их реализации), междисциплинарной (находится на стыке нескольких областей экономики, права и социальной сферы), межведомственной (разделена по полномочиям, сферам ведения различных органов государственной власти, уровням бюджетной системы), охватывающей деятельность множества

высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики (рисунок 1).

Анализ нормативных правовых актов по подготовке кадров для инновационной экономики показал, что в 11-ти регионах Ассоциации инновационных регионов России (далее – АИРР) нормативно-правовая база в этой сфере в основном сформирована в рамках законодательства об инновациях. В 3-х регионах (Красноярский край, Липецкая и Ульяновская области) – в сфере образования.

Аналогично подходу к формированию законодательства по подготовке кадров для инновационной экономики, программно-целевое управление данной сферы также имеет отраслевой характер: в большинстве регионов вопросы подготовки кадров отражены в государственных программах в сфере образования (Новосибирская, Ульяновская, Томская и Иркутская области, Алтайский край); в сфере инноваций, предпринимательства и инвестиций (Республика Татарстан, Калужская и Самарская области). В Алтайском крае реализуется отдельная государственная программа в сфере подготовки кадров для экономики края. В Пермском крае реализуются комплекс программы во всех перечисленных областях.

В регионах АИРР в качестве мер государственной поддержки образовательных организаций и предприятий по подготовке кадров наиболее широко используются грантовая поддержка молодых ученых, выплаты именных стипендий, финансируется участие в научных, практических мероприятиях на международном, всероссийском и межрегиональном уровнях, содействие в материально-техническом обеспечении организаций, осуществляющих подготовку кадров для научной, научно-технической и инновационной деятельности и внедряющих инновационные технологии в сфере образовательной деятельности.

Все регионы АИРР осуществляют прогноз перспективной потребности в кадрах необходимой квалификации на основании приказа Министерства труда и социальной защиты РФ и Министерства образования и науки РФ от 30.06.2015 № 407/041 [4]. На основании перспективного прогноза, сформированного по основным крупным группам профессий (УГП) на

2 года, Министерство образования и науки РФ доводит контрольные цифры приема (КЦП) до организаций высшего профессионального образования. При этом только по одной УГП (образование и педагогические науки) проводится согласование с КЦП региона-

ми. Данные прогноза учитываются и при формировании объема и структуры контрольных цифр приема граждан для обучения по профессиям и специальностям среднего профессионального образования.

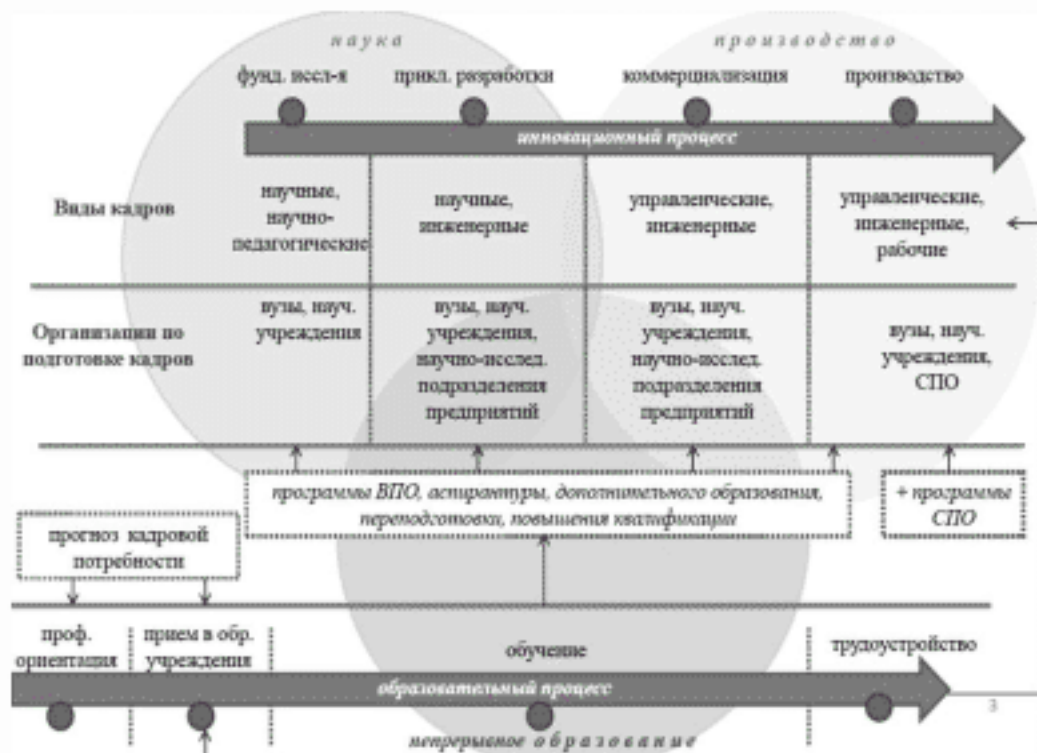


Рисунок 1 - Механизм кадрового обеспечения инновационного процесса
(Примечание: составлено авторами)

За последние 3-5 лет в регионах АИРР активно развивается инфраструктура подготовки кадров для инновационной экономики, в т.ч. с участием бизнеса. Это многофункциональные ресурсные центры по подготовке кадров по приоритетным направлениям с новейшим оборудованием, соответствующим международным стандартам, центры превосходства и прикладных квалификаций и др. Ключевую роль в создании таких центров играют профильные предприятия, поэтому кадровый потенциал и образовательные программы отвечают современным требованиям крупных работодателей. Широкое распространение в регионах АИРР получили центры молодежного инновационного творчества (далее - ЦМИТ). Взаимодействие системы образования с ЦМИТами позволяет стимулировать интерес молодежи к высокотехнологичным отраслям науки и техники, выявлять таланты и формировать будущие инженерно-технические кадры. В многофункциональных центрах прикладных квалификаций подготовка специалистов ведется по методике дуального обучения в условиях, максимально приближенных к реальному производственному процессу.

Активно развивается сеть детских технопарков «Кванториум», которые занимают важную нишу в ранней профориентации и подготовке детей в области естественных и технических наук. В 7 регионах АИРР уже созданы технопарки (Алтайский край, Красноярский край, Липецкая область, Томская область, Ульяновская область, Республика Мордовия, Республика Татарстан), в 3 регионах технопарки будут созданы в

течение 2017 года (Республика Башкортостан, Самарская область, Тюменская область). Сеть ресурсных центров - менее развита: 5 регионов АИРР (Алтайский край, Калужская область, Красноярский край, Самарская область, Томская область).

В целом образовательная составляющая экономики - одна из сильных сторон регионов АИРР. По индексу образовательной инфраструктуры СПО в 2015 году [2] половина регионов АИРР (7) находятся на уровне, выше среднероссийского и большая часть из них демонстрирует положительную динамику; по индексу образования, включенного в расчет Индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) [1], большинство регионов АИРР [11] превышают среднее по стране значение (0,933) в 2014 году.

По итогам исследования региональных документов стратегического планирования, отчетов о реализации государственных программ, информации на сайтах региональных органов власти регионов АИРР, мониторингов эффективности образовательных организаций высшего образования и качества подготовки рабочих кадров (Министерство образования и науки РФ) можно выделить несколько моделей взаимодействия организаций сферы образования и инновационного бизнеса в регионах АИРР:

1. кластерная модель (заказ на подготовку кадров от кластера - дуальное обучение - освоение компетенций, необходимых работодателям - оценка квалификаций через единый экзамен - трудоустройство) - Томская область, Калужская область, Липецкая об-

ласть, Новосибирская область, Республика Башкортостан;

2. дуальная модель (предполагает разработку образовательных программ и профстандартов совместно с предприятием, обучение в образовательных организациях и учебных центрах предприятия, повышение квалификации работников предприятия, трудоустройство в регионе, создание системы наставничества, оплату рабочих мест студентов и др.) – все регионы;

3. сетевая модель (Республика Башкортостан, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Красноярский край, Пермский край, Иркутская область, Калужская область, Томская область, Ульяновская область):

– «школа-вуз», «школа-вуз-бизнес» (специализированные классы, например, Атомкласс, Газпром-класс, школа математики, центры олимпиадной подготовки);

– «детские сады – школы – СПО – вузы» (например, цепочка подготовки кадров с детского сада для авиационной отрасли); – «СПО-вуз», «СПО-вуз-бизнес».

4. групповое проектное обучение (со 2–3 курса обучение в вузе строится вокруг реальных научно-производственных проектов с рыночной перспективой) – Новосибирская область, Томская область.

Несмотря на включенность вопросов подготовки кадров для инновационного бизнеса в региональную инновационную и образовательную политику и развивающиеся модели взаимодействия бизнеса и образовательных организаций, в системе подготовки кадров существует ряд ограничивающих факторов. В частности, это слабая практикоориентированность образовательного процесса; несогласованность графика учебного процесса с предпринятиями (почти по всем специальностям установка производственных практик происходит в один период, что осложняет их эффективную организацию и максимальный охват студентов); несоответствие структуры подготовки кадров по специальностям реальным потребностям инновационного бизнеса в кадрах; отсутствие планирования кадровой потребности (кадровой политики) на предприятиях; слабая материально-техническая база в образовательных организациях; низкая мотивация

студентов и наставников на предприятии на прохождение неоплачиваемых производственных практик; отсутствие целевой подготовки (договоров о целевом приеме) в организациях СПО.

В этой связи для развития системы подготовки кадров для инновационного бизнеса могут быть рассмотрены следующие направления.

1. Развитие проектного подхода (проектного образования) при подготовке кадров для сферы инноваций. В настоящее время поддержка сферы инноваций переходит от субъединичного подхода (субсидирование инновационных компаний) к проектному подходу (субсидирование инновационных проектов).

2. Развитие института производственных практик (формирование материальной заинтересованности производственных руководителей студентов-практикантов; компенсация предприятию части расходов по оплате труда практикантов и наставников, а также организации рабочих мест; развитие института наставничества).

3. Финансовое стимулирование предприятий к развитию материально-технической базы образовательных организаций (например, налоговый вычет (компенсация) на средства предприятия, затраченные на модернизацию материальной базы образовательных организаций; отнесение затрат по помощи учебным заведениям на себестоимость).

4. Разработка механизмов, форм и методов участия организаций-работодателей в создании и корректировке образовательных программ для учёта реальных требований производственного сектора к знаниям и навыкам специалистов.

5. Разработка механизма целевого приема в организациях СПО (в настоящий момент предусмотрен только в вузах).

В условиях постоянного повышения доли высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП России, реализация качественных сдвигов в системе профессионального образования (ориентация на мировые образовательные стандарты (WorldSkills), развитие дуальной, сетевой и целевой моделей образования во взаимодействии с крупными работодателями) позволит обеспечить инновационный процесс кадрами, подготовленными под реальные требования инновационного бизнеса.

Библиографический список

1. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2016 год / под ред. С.Н. Бобылева и Л.М. Григорьева. – М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2016. – 298 с.
2. Индекс образовательной инфраструктуры регионов Российской Федерации: эффекты организационно-управленческих решений / С. Заир-Бек, Т. Мерцалова // Материалы семинара «Актуальные исследования и разработки в области образования». – Высшая школа экономики. – М., 2017. – URL: <https://ioe.hse.ru/announcements/202115104.html> (дата обращения 05.09.2017).
3. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 316 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика" [Электронный ресурс] // Справочная правовая система Консультант Плюс. – Электрон. дан. – М, 2017. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162191/ (дата обращения: 17.06.2017).
4. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ, Министерства образования и науки РФ от 30 июня 2015 г. N 407/641 "Об утверждении Положения о системе среднесрочного и долгосрочного прогнозирования занятости населения в целях планирования потребностей в подготовке кадров в образовательных организациях, реализующих образовательные программы среднего профессионального и (или) высшего образования за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета, и методики расчета на среднесрочную и долгосрочную перспективу потребности субъектов Российской Федерации, отраслей экономики и крупнейших работодателей в профессиональных кадрах" [Электронный ресурс] // Справочная правовая система ГАРАНТ. – Электрон. дан. – М, 2017. – URL: <http://base.garant.ru/71137700> (дата обращения: 26.06.2017).
5. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс] // Справочная правовая система Консультант Плюс. – Электрон. дан. – М, 2017. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (дата обращения: 17.06.2017).

References

1. Doklad o chelovecheskom razviti v Rossijskoj Federacii za 2016 god / pod red. S.N. Bobyleva i L.M. Grigor'eva. – M.: Analiticheskij centr pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii, 2016. – 298 s.

2. Indeks obrazovatel'noj infrastruktury regionov Rossijskoj Federacii: ehffekty organizacionno-upravlencheskih reshenij / S. Zair-Bek, T. Meralova // Materialy seminarov «Aktual'nye issledovaniya i razrabotki v oblasti obrazovaniya». – Vysshaya shkola ekonomiki. – M., 2017. – URL: <https://oe.hse.ru/announcements/202115104.html> (data obrashcheniya 05.09.2017).
3. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 15.04.2014 N 316 "Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii "EHkonomicheskoe razvitiye i innovacionnaya ehkonomika" [EHlektronnyj resurs] // Spravochnaya pravovaya sistema Konsul'tant Plyus. – EHlektron. dan. – M, 2017. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162191/ (data obrashcheniya: 17.06.2017).
4. Prikaz Ministerstva truda i social'noj zashchity RF, Ministerstva obrazovaniya i nauki RF ot 30 iyunya 2015 g. N 407/641 "Ob utverzhdenii Polozheniya o sisteme srednesrochnogo i dolgosrochnogo prognozirovaniya zanyatosti naseleniya v celyah planirovaniya potrebnostej v podgotovke kadrov v obrazovatel'nyh organizacijah, realizuyushchih obrazovatel'nye programmy srednego professional'nogo i (iii) vysshego obrazovaniya za schet byudzhetnyh assignovaniy federal'nogo byudzhetna, i metodiki rascheta na srednesrochnuyu i dolgosrochnuyu perspektivu potrebnosti sub'ektov Rossijskoj Federacii, otraslej ehkonomiki i krupnejshih rabotodatelej v professional'nyh kadrah" [EHlektronnyj resurs] // Spravochnaya pravovaya sistema GARANT. – EHlektron. dan. – M, 2017. – URL: <http://base.garant.ru/71137700> (data obrashcheniya: 26.06.2017).
5. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 17.11.2008 N 1662-r «O Konceptcii dolgosrochnogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda» [EHlektronnyj resurs] // Spravochnaya pravovaya sistema Konsul'tant Plyus. – EHlektron. dan. – M, 2017. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (data obrashcheniya: 17.06.2017).

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»)

Акимова Д.А., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Бусалова С.Г., к.э.н., доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Аннотация: В статье затронута одна из наиболее актуальных тем современности в условиях реализации Государственной программы по развитию АПК. В работе дается обоснование необходимости и значимости кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей, рассматриваются основные кредитно-финансовые организации, занимающиеся кредитованием сельского хозяйства. Подробно описан вклад АО «Россельхозбанк» в развитие кредитования аграрного сектора экономики, а также выделены основные проблемы банковского кредитования и возможные пути их решения.

Ключевые слова: Банковское кредитование, аграрный сектор экономики, импортозамещение, продовольственная безопасность.

Abstract: The article touches upon one of the most pressing issues of our time in the conditions of realization of the State program on development of agriculture. The paper provides substantiation of the necessity and importance of lending to agricultural producers, are considered the major financial institutions engaged in lending to agriculture. Described in detail the contribution of JSC «Rosselkhozbank» in the development of crediting of agrarian sector of economy, as well as the basic problems of Bank lending and possible ways of their solution.

Keywords: Bank lending, agricultural sector, import substitution, food security.

Аграрный сектор – одна из главных составляющих экономики каждой страны. От него зависит его продовольственная безопасность и независимость.

Отрасль АПК выступает одним из флагманов экономического развития страны. Сельское хозяйство – это важная отрасль экономики с точки зрения экономической безопасности страны. В условиях рыночной экономики аграрный сектор не может самостоятельно функционировать. Для поддержки сельского хозяйства в каждой стране создавались свои институты, поддерживающие АПК.

Агропродовольственный рынок в экономике является стержневым для эффективного функционирования и укрепления всего внутреннего рынка страны. Этим обуславливается стремление государства к поддержке сельскохозяйственных производителей, особенно в нынешних условиях, когда ввиду ужесточившихся санкций со стороны Запада и США, Правительством РФ был взят курс на импортозамещение. В настоящий момент государственная программа развития аграрного сектора и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы [1], должна помочь улучшить состояние экономики агропромышленного комплекса. Также данная программа должна разрешить проблему выхода на параметры необходимые для обеспечения продовольственной защищенности страны к 2020 году.

Сегодня АПК – это успешная отрасль, которая кормит страну и завоевывает международные рынки. Ключевую роль в развитии сельского хозяйства в настоящее время играют банковские учреждения. Кредитование аграрного сектора экономики в настоящее время выступает эффективным стимулом к развитию сферы АПК. При этом нельзя не отметить, что в силу специфических особенностей отрасли, таких как сезонность, колебание глобальных цен на товарную продукцию, политически мотивированные рыночные интервенции, недостаточно ликвидное залоговое обеспечение, в системе кредитования существует множество проблем. В связи с этим финансовые институты показывают низкий интерес к кредитованию сельхозтоваропроизводителей [3, с. 142].

В России в настоящее время кредитованием аграрного сектора экономики занимаются 5 коммерческих банков страны. В первую очередь АО «Россельхозбанк», и другие банки: ПАО «Сбербанк России», ВТБ, Внешэкономбанк, Газпромбанк.

Основными кредиторами АПК являются АО «Россельхозбанк» и ПАО «Сбербанк России», на их долю

приходится более 80% от общего объема кредитов, выданных предприятием сельского хозяйства.

АО «Россельхозбанк» выступает основным участником рынка кредитования аграрного сектора экономики в РФ. Сейчас это системообразующий банк и центральный агент правительства по финансовой поддержке агропромышленного комплекса в России. С момента основания АО «Россельхозбанка» главной целью банка является не получение прибыли. А финансовая поддержка аграрного сектора экономики [5, с. 129].

Большая доля кредитных вложений банка приходится на сферы аграрного сектора. Сумма вложений в отрасль увеличилась на 3,3%, с 1052,3 млрд. рублей до 1087,1 млрд. рублей в 2016 году. Ключевые направления кредитной поддержки Банком агропромышленного комплекса обусловлены его непосредственным участием в осуществлении Госпрограммы. АО «Россельхозбанк» выдал 453,7 тыс. кредитов. А также включив кредиты предприятиям и организациям АПК, К(Ф)Х, гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, на сумму 637,7 млрд. рублей (на 40,4% больше, чем в 2014 году) за 2016 год, 72,7% всего объема выдачи пришлось на долю краткосрочных кредитов.

В АО «Россельхозбанк» активно работает широкая линейка кредитных продуктов для корпоративных клиентов. Данная линейка разрешает удовлетворить интересы сельхозтоваропроизводителей и переработчиков в доступных кредитных средствах, которые привлекаются на всех этапах производства. Она позволяет осуществлять мероприятия, взаимосвязанные с расширением и модернизацией производства, внедрением инноваций и технологий по производству, переработке и реализации продукции. Сейчас в продуктовой линейке АО «Россельхозбанк» предложены все стандартные кредитные продукты, которые позволяют выдавать кредиты на модернизацию производства предприятиям всех отраслей экономики и тем предприятиям, которые принимают участие в реализации программы импортозамещения.

С учетом поставленных Правительством Российской Федерации задач по импортозамещению сельскохозяйственных товаров и продуктов переработки, а также увеличению доли экспорта в условиях санкций, Банк осуществил обслуживание экспортных поставок продукции российских компаний, которые функционируют в АПК и различных отраслях промышленности.

В целях поддержки экспорта продукции российских производителей АО «Россельхозбанк» активно кредитовались банки-резиденты стран Евразийского экономического союза: общая сумма выданных кредитных средств составила 416,3 млн. долларов США.

Одним из приоритетных направлений деятельности Банка является финансирование сезонных работ. АО «Россельхозбанк» выдал 189,9 млрд. рублей на эти цели в 2016 году (на 28,6% больше, чем в 2015 году).

АО «Россельхозбанк» использует особый порядок предоставления кредитов на направления, связанные с проведением сезонных работ. Он предусматривает широкую линейку кредитных продуктов и ориентирован на обеспечение эффективного и бесперебойного финансирования сезонных работ.

Основная линия деятельности АО «Россельхозбанк» в рамках осуществления Госпрограммы АПК - финансирование инвестиционных проектов, предусматривающих строительство, реконструкцию и модернизацию объектов АПК (животноводческие комплексы, теплицы, овощехранилища и т.д.).

В 2016 году по этому направлению было выдано 43,8 млрд. рублей кредитов (на 32,4% больше по отношению к 2015 году).

Всего за 9 лет начиная с 2007 года – во время реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК», Банк предоставил кредитную поддержку организациям, предприятиям, и К(Ф)Х в осуществлении 4879 инвестиционных проектов по строительству, реконструкции и модернизации животноводческих (птицеводческих) комплексов с объемом финансирования 458 млрд. рублей. Из всего числа объектов, финансируемых АО «Россельхозбанк» 4879, на 01.01.2017 в эксплуатацию введено 3942 производственных объекта. По данным мониторинга ситуации в кредитовании АПК, среди крупнейших банков АО «Россельхозбанк» является лидером, как в инвестиционном кредитовании растениеводства, так и в краткосрочном.

При этом, несмотря на положительную тенденцию в кредитовании и поддержке сельхозтоваропроизводителей, которую демонстрируют приведенные выше статистические данные о деятельности коммерческого банка, в процессе кредитования аграрного сектора экономики имеются существенные проблемы. В первую очередь, постоянное наращивание кредитного портфеля АО «Россельхозбанк» не сопровождается адекватной качественной динамикой, велика доля просроченных и пролонгированных кредитов, что может ухудшить финансовую устойчивость банка.

Во-вторых, анализ действующей практики кредитования позволил выявить ряд недостатков действующей системы субсидирования процентных ставок по кредитам. Это предоставление субсидий независимо от финансовых результатов деятельности заемщика, без учета эффективности инвестиционных проектов, а также длительность и многоэтапность процедуры получения субсидий [2, с. 266].

Таким образом, для построения качественной системы финансово-кредитного обеспечения отрасли АПК, следует предложить:

- обеспечить ресурсную поддержку АО «Россельхозбанк»;
- изменить порядок субсидирования процентных ставок за кредит для мелких сельхоззаемщиков;
- дать «самостоятельный выбор регионам в определении приоритетных направлений в использовании федеральных субсидий на поддержку аграрного сектора, а их объем связать с увеличением пашни, повышением урожайности, создав стимул для ввода в оборот простаивающих сельхозземель и внедрения передовых агротехнологий» [5 с. 129];
- создать кредитные бюро сельхозпроизводителей, проверяющие задекларированную ими информацию в производственной и операционной деятельности - на основе согласованных с банками методик определять рейтинг надежности заемщика; создавать публичные расчеты собственности на землю, информационные депозитарии.

Очевидно, что в силу постоянной нехватки собственных финансовых средств, предприятия агропромышленного комплекса в период сезонной активности остро нуждаются в инвестициях в оборотный капитал.

Предприятия растениеводческого направления приобретают кредиты для финансирования закупок зерна, минеральных удобрений; животноводческого направления – на приобретение кормов, ветеринарных препаратов и др.

На территории Республики Мордовия только два банка в полной мере предоставляют кредиты сельхозпредприятиям: ПАО «Сбербанк» и АО «Россельхозбанк». Финансовая поддержка АО «Россельхозбанка» позволила обеспечить устойчивое развитие сельскохозяйственной отрасли в Республике Мордовия.

В сложившейся ситуации приоритетным направлением аграрной экономической политики республики является создание условий для устойчивого развития сельских территорий, ускорения темпов роста объемов сельскохозяйственного производства на основе повышения его конкурентоспособности. Разрабатывая кредитные продукты, ориентированные на удовлетворение потребностей сельскохозяйственных заемщиков в финансовых средствах для осуществления текущей и инвестиционной деятельности, банк большое внимание должен уделять особенностям сельского хозяйства.

Таким образом, предложенные направления совершенствования кредитования аграрного сектора экономики позволят существенно улучшить условия получения кредита для сельхозпроизводителей, повысить «прозрачность» кредитного процесса, что существенно снизит кредитные риски для банка и повысит заинтересованность коммерческих банков в выдаче ссуд и кредитов, создать условия и заинтересованность предприятий АПК к увеличению объема производства и расширению своего бизнеса.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 N 717 (ред. от 29.07.2017) «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы» / Справочно-правовая система КонсультантПлюс: [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_133795/5303cbf5887f046040d640a02a9e5be568d44695/
2. Боровская Л.В. Банковское кредитование предприятий АПК / Л.В. Боровская, А.В. Корниенко // Финансы хозяйствующих субъектов: современные проблемы и пути их решения. – 2017. – №1-5. – С. 265-267.
3. Ефремова М.С. Новые механизмы активизации процесса кредитования АПК / М.С. Ефремова, А.О. Щукина // Будущее науки-2017. – 2017. – №8. – С. 141-145.
4. Чижикова Т.А. Кредитование как фактор устойчивости АПК / Т.А. Чижикова // Экономика, социология и право. – 2016. – № 4-2. – С. 41-42.
5. Шижкина Д.А. Банковское кредитование сельхозпредприятий: современное состояние и перспективы // Банковская система России и современные особенности ее функционирования. – 2016. – №7. – С.127-131.

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 14.07.2012 N 717 (red. ot 29.07.2017) «O Gosudarstvennoj programme razvitiya sel'skogo hoz'yajstva i regulirovaniya rynkov sel'skohozyajstvennoj produkcii, syr'ya i prodovol'stviya na 2013 - 2020 gody» / Spravochno-pravovaya sistema Konsul'tant-Plyus:[Elektronnyj resurs]:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_133795/3303cbf5887f046040d640a02a9a3be568d44695/
2. Borovskaya L.V. Bankovskoe kreditovanie predpriyatij APK / L.V. Borovskaya, A.V. Kornienko // Finansy hoz'yajstvuyushchih sub'ektov: sovremennye problemy i puti ih resheniya. – 2017. – №1-5. – S. 265-267.
3. Efremova M.S. Novye mekhanizmy aktivizatsii processa kreditovaniya APK / M.S. Efremova, A.O. SHCHukina // Budushchee nauki-2017. – 2017. – №8. – S. 141-145.
4. CHizhikova T.A. Kreditovanie kak faktor ustojchivosti APK / T.A. CHizhikova // EHkonomika, sociologiya i pravo. – 2016. – № 4-2. – S. 41-42.
5. SHishkina D.A. Bankovskoe kreditovanie sel'hozpredpriyatij: sovremen-noe sostoyanie i perspektivy // Bankovskaya sistema Rossii i sovremennye osobennosti ee funkcionirovaniya. – 2016. – №7. – S.127-131.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА СТИМУЛОВ В ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Алев Т.Х., аспирант, Дальневосточный федеральный университет

Аннотация: в статье рассмотрена экономическая природа стимулов в инновационном предпринимательстве, автором обосновано, что предпринимательство несет признаки реализации новаций в производстве или иной сфере человеческой деятельности, что сопряжено с новыми продуктами, новыми технологиями, освоением новых рынков или формированием новой архитектуры рынков. Желание разнообразия, преодоления хозяйственной рутинности сопрягается с желанием организовать свою предпринимательскую сферу как интересную, не ограничиваясь исключительно целеполаганием на потребление, а также поиска прибыли или ренты.

Ключевые слова: предпринимательство, инновации, стимулы предпринимательства, риск, неопределенность, вероятность, риск-менеджмент, шанс-менеджмент.

Abstract: Entrepreneurship bears signs of the implementation of innovations in the production or other sphere of human activity, which is associated with new products, new technologies, the development of new markets or the formation of a new architecture of markets. The desire for diversity, overcoming economic routine, is associated with the desire to organize its entrepreneurial sphere as interesting, not limited solely to the goal-setting for consumption, but also the search for profit or rent.

Keywords: entrepreneurship, innovations, business incentives, risk, uncertainty, probability, risk management, chance management.

Введение. Инновационные проекты являются ключевым моментом в развитии предпринимательства. Данное методологическое положение дает нам основание разделять собственно предпринимательство и хозяйственную деятельность вообще. Хозяйственная деятельность есть более объемное понятие, с денотатом, который включает в себя предпринимательскую деятельность и бизнес. Бизнес в данной статье понимается как деятельность, преследующая основную цель получения прибыли. Объем понятия «бизнес» и объем понятия «предпринимательская деятельность» являются понятиями перекрывающимися, если воспользоваться терминологией формальной логики. В то же время эти понятия являются соподчиненными по отношению к понятию «хозяйственная деятельность».

Основная часть. Данное уточнение необходимо для того, чтобы уточнить не только концепты и денотаты понятий, но и исключить в дальнейшем вытекающие из подобной некорректности очередного «терминологического столпотворения», по Дж. М. Кейнсу. Предпринимательство как сфера человеческой деятельности по извлечению благ, может быть ориентирована на получение социально значимого эффекта, т.е. может принимать формы социально ориентированной предпринимательской деятельности, не ориентированной изначально на извлечение прибыли.

Для предпринимательства атрибутивным признаком является реализация новаций в производстве или иной сфере человеческой деятельности, включая в этот перечень новации в методах, инструментах и механизмах государственного, муниципального или корпоративного управления, а также новаций, которые сопряжены с новыми продуктами, новыми технологиями, освоением новых рынков или формированием новой архитектуры рынков. В этой связи следует одновременно уточнить и более корректно применять понятийный аппарат и соответствующую научную терминологию. Так, в абсолютном большинстве научных статей, научных монографий, обзоров применительно к предпринимательству употребляется термин «риск», а, следовательно, и применяют соответствующий концепт и денотат понятия «риск».

Если принять в качестве исходного положения, изложенное выше в данной статье, то подобно употреблению научных терминов будет корректно тогда, когда сферу предпринимательства и сферу хозяйственной деятельности и бизнеса разводит с соответствующим более точным соотношением предпринимательства и неопределенностью, а хозяйственный деятель-

ность, которая исключает предпринимательство с риском.

Риск есть количественно определяемая неопределенность, по Ф. Найту. При этом данный атрибутивный признак риска становится необходимым, но не достаточным. Для риска должно быть не только осознание опасности потерь, что формирует аффект страха потерь, утраты ресурсов, но и наличие возможности по преодолению этой опасности, что связано с наличием дополнительных ресурсов, например, ресурсов, позволяющих прибегнуть к механизму страхования.

Как отмечают Останин В.А. и Рожков Ю.В., риск принадлежит к области случайного, однако лицо, которое принимает управленческое решение, может оценить вероятность его наступления. Для сферы предпринимательства, где реализуются новаторские идеи, технологии, это случайное событие для каждого новшества сугубо индивидуально. В результате это случайное индивидуальное событие не поддается математической, статистической формализации. В результате становится невозможным применить инструментальной теории вероятности, что делает теоретически невозможным употреблять термин и соответствующее понятие «вероятность» в этом случайным единичным событиями. Поэтому даже априорное суждение при оценке меры возможности наступления нежелательного случайного события в виде априорной вероятности скорее способом окончательно запутать проблему количественной оценки неопределенности. Вероятность случайных событий корректно может быть оценена только в концепте апостериорной вероятности, которое не имеет существенно значимого отношения к наступлению индивидуального события, которое связано с инновационными продуктами и технологиями как производства, так управления и организации процесса. В рутинной хозяйственной деятельности с повторяющимися событиями, которые тоже носят случайный характер своего проявления, исследователь имеет место со статистической выборкой. Апостериорная вероятность может быть интерпретирована как некоторый предел, к которому стремится априорная вероятность случайного события, при условии, если число этих событий стремится к бесконечности. Именно в таком смысле можно вести речь «об оценке меры этой возможности, как математической вероятности». [6. С.82]

Другим важным методологическим посылом является то, что наряду с риском, неопределенностью предпринимательская и хозяйственная деятельность соотносится с понятием «шанса», под которым в дан-

ной статье понимается понятие «риск» и понятие «неопределенность». Как отмечает по этому поводу А. Ог. Курно, если речь идет о случайном явлении, то предпринимателя, бизнесмена интересует не число шансов, которые можно было бы отнести к благоприятным или неблагоприятным по наступлению случайных событий, а лишь исключительно по отношению числа шансов, благоприятствующих к общему числу шансов, отношение которых не меняется, когда оба его члена изменяются в одинаковой пропорции. Именно этому отношению можно дать определение математической вероятности, или просто вероятности события. [2. С.365]

Случайность новационного события и его результата проявляется как стохастичность, объективно присутствующая во всех экономических процессах. Эту стохастичность избежать невозможно, хотя некоторые причинно-следственные связи могут быть обнаружены как сменяющие друг друга экономические феномены. Они могут быть обнаружены в своей последовательности восприятий, однако могут быть доступны для осознания не как истинные причины, а как феномены. Избегать случайности инновационного процесса принципиально невозможно, так все инновационное производство может быть представлено как поток случайных событий с неопределенным исходом. Эта неопределенность есть то, что Ф. Найт определил, как полная неопределенность, противоположая её «определяемой неопределенности». Существование, что в одних случаях «риск» означает некоторое количество, доступное измерению, тогда как в других случаях это нечто совсем иного рода... Измеримая неопределенность, или собственно «риск», настолько отличается от неизмеримой, что вообще не является неопределенностью. [3]

Но так как риск по Ф. Найту есть «определяемая неопределенность», то тем не менее этот математический и экономический феномен можно отнести не к предпринимательству, как это полагает Ф. Найт, а к хозяйственной деятельности. Последняя уже может получить свою количественную и качественную оценку как рискованная хозяйственная деятельность с соответствующей количественной оценкой в форме вероятности наступления случайного события в хозяйственной деятельности.

Если же математический аппарат с его современным математическим инструментарием не может измерять риск и неопределенность случайных событий предпринимательства, не дать этому количественную оценку реализуемых инновационных проектов, то применяя философские размышления Леонардо да Винчи, можно высказать следующее. Там, «где недостает разумных доводов, можно заменить лишь криком». [1] Современные возможности математики позволяют дать количественную оценку шансов предпринимательской деятельности на основе теории нечетких множеств, преодолевая тем самым ограниченность аппарата теории вероятности, используемой для оценки рисков событий. [5; 6]

Инноватор-предприниматель в отличие от рутинного хозяйствующего субъекта вполне может опираться на веру, привычку поиска новых возможностей полагать в своем мышлении целесообразности, что его будущие результаты могут нести в себе моменты истинности, что эти положительные итоги предпринимательства могут нести необходимый характер. Однако рационально выстроенное мышление предпринимателя не может непротиворечиво ни обосновать, ни обнаружить внутреннюю природу этой неопределенности. Поэтому следуя выводам Д. Юм, мы можем только констатировать, что ум, мышление предпринимателя никогда ни в состоянии самостоятельно определить, какой способ соединения факторов предпринимательской деятельности окажется верным, правильным. «Этот принцип обнаруживается не в уме, а в

его, как некая трансценденция, о которой ум сам по себе не может сказать ничего». [7]

В статье делается вывод, что побудительными факторами, которые инициируют генерирование оригинальных идей, их реализацию случит уже не разум, а элементарная привычка поиска нового в предметах, ресурсах, новым моделях их организации, ориентируясь на возможный шанс получить ранее не встречающиеся блага. Эта привычка поиска большей эффективности от вложения ресурсов, их организации, освоение ранее известных новых технологий перерастает в убеждение, а далее в веру. Эта вера с её количественным измерением в форме вероятности либо неопределенности основана на том, что удача, шанс предпринимателю будет сопутствовать также, как и прежде. Ум предпринимателя скорее руководствуется принципом ассоциации плодотворных идей для бизнеса по сходству, смежности и причинности. Эта причинность хотя и не схватывается мышлением в своих логически выверенных моделях формальной логики, тем не менее всегда может приниматься предпринимателем на веру, вселяя и соответствующую надежду на успех.

Как отмечает Д. Юм, разум оказывается бессилем самостоятельно обосновать идею причинности (как и сходства, и смежности) как необходимой связи между идеями. Он лишь использует уже данный ему ряд восприятий в своих построениях, слепо следуя за ним, и доверяя ему, но не освещая путь познающему своим светом. [7]

Следовательно, предприниматель в силу его специфического характера, проявляющегося в поиске нового, воспринимающий риски и неопределенности, скорее руководствуется не разумом, а привычкой. Эта характерная для предпринимателя привычка уже поощряет ум во всех случаях полагать, что будущее будет соответствовать прошлому, что успех прошлого дает некоторые надежды на успех в будущем. Эти аффекты души предпринимателя дают основания для формирования такой модели управления и организацией предпринимательской деятельности, которая закрепилась в современных научных исследованиях Ю.В. Рожкова, В.А. Останина и др. как шанс-менеджмент. [4; 5; 6] Последнее тем не менее не исключает, некоторая доля сомнения, осторожности всегда будет оставаться, что присуще «всякому здравому рассуждающему человеку во всех его исследованиях и решениях», [7] формируя тем самым другой подход в моделях организации предпринимательской деятельности – риск-менеджмент. [4; 5]

Рассматривая побудительные стимулы предпринимателя, следует преодолеть одновременно ограничительные границы. Под последними обычно принимается желание получить большую прибыльность своего предприятия. Наше возражение сводится к тезису, который также сформулировал Д. Юм в своих экономических взглядах, которые впоследствии уже несколько односторонне сформулировал А. Смит. И хотя Д. Юм касался стимулов, побуждающих к труду, эту сферу следует с полным основанием отнести и сфере предпринимательской деятельности. Так, были выделены следующие четыре побуждения:

- желание потреблять;
- желание действовать;
- желание разнообразия;
- желание получить выгоду.

Заключение. Предприниматель движим не только стремлением получить большую выгоду, большее удовольствие от накопления, но и множеством иных «инстинктов», которые побуждают предпринимателя совершать поступки ради них самих, даже если их результаты не ведут автоматически к возрастанию богатства, что тоже соответствовало бы его интересам. Так, желание разнообразия в предпринимательской деятельности побуждает творить новое, созда-

вать именно новшества, новации. Инвестирование в новации всегда сопряжено с расходами ресурсов при одновременно неопределенном исходе, что сопряжено с рисками и неопределенностью. Поэтому желание реализовать новации часто приводит в потерю выгоды, но тем не менее предприниматель идет на это сознательно, полагаясь не на выверенные логические модели, подкрепленные математически точными рас-

четами прибыльности, окупаемости инновационных проектов, а на удачу, в основе которой лежит вера в успех предпринимательства. Желание разнообразия, преодоления хозяйственной рутинности сопрягается с желанием организовать свою предпринимательскую сферу как интересную, не ограничиваясь исключительно целеполаганием на потребление и поиска прибыли или поиски ренты.

Библиографический список

1. URL: http://frazochka.ru/authors/2222_2.html (дата обращения: 31.12.2017).
2. Курно А. Ог. Основы теории шансов и вероятностей. М.: Наука, 1970, 384с.
3. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / пер. с англ. М.: Дело, 2003, 360с.
4. Останин В.А., Рожков Ю.В. Неопределенность и риски страхования при кредитовании инновационных проектов / Финансовый бизнес. 2014, № 2, с. 52-55.
5. Останин В.А., Рожков Ю.В. О различиях в оценке неопределенности и риска в хозяйственной деятельности и предпринимательстве / Экономика и предпринимательство. 2013, № 12-3. (41-3), с. 638-641.
6. Останин В.А., Рожков Ю.В. Шансы инновационного предпринимательства: проблемы методологии познания и оценки / Сибирская финансовая школа. 2014, № 1 (102), с.81-85.
7. Юм Давид. Трактат о человеческой природе или Попытка применить основанный на опыте метод рассуждения к моральным предметам / <https://booksfb2.com/zip.php?num=381227&nam=Давид%20Юм:%20Сочинения%20в%20двух%20томах.%20Том%201> (Дата обращения 01.01.2018)

References

1. URL: http://frazochka.ru/authors/2222_2.html (data obrashcheniya: 31.12.2017).
2. Kurno A. Og. Osnovy teorii shansov i veroyatnostej. M.: Nauka, 1970, 384s.
3. Najt F.H. Risk, neopredelennost' i pribyl' / per. s angl. M.: Delo, 2003, 360s.
4. Ostanin V.A., Rozhkov YU.V. Neopredelennost' i riski strahovaniya pri kreditovanii innovacionnyh proektov / Finansovyy biznes. 2014, № 2, s. 52-55.
5. Ostanin V.A., Rozhkov YU.V. O razlichiyah v ocenke neopredelennosti i riska v hozyajstvennoj deyatel'nosti i predprinimatel'stve / EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2013, № 12-3. (41-3), s. 638-641.
6. Ostanin V.A., Rozhkov YU.V. SHansy innovacionnogo predprinimatel'stva: problemy metodologii poznaniya i ocenki / Sibirskaya finansovaya shkola. 2014, № 1 (102), s.81-85.
7. YUm David. Traktat o chelovecheskoj prirode ili Popytka primentit' osnovannyj na opyte metod rassuzhdeniya k moral'nym predmetam / <https://booksfb2.com/zip.php?num=381227&nam=Dehvid%20YUm:%20Sochineniya%20v%20dvuh%20tomah.%20Tom%201> (Data obrashcheniya 01.01.2018)

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОПТОВО-РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Атапина А.Р., Российский университет дружбы народов
Голубева Н.А., к.э.н., доцент, Российский университет дружбы народов

Аннотация: В статье рассматриваются рыночные механизмы регулирования торговли, не способные полностью обеспечить соответствие интересов бизнеса и потребителей, в связи с чем возрастает роль государственного регулирования торговой деятельности.

Ключевые слова: Закон, торговля, государство, потребитель, регулирование, антимонопольная деятельность.

Abstract: The article discusses the market-oriented regulatory mechanisms for trade, not able to fully ensure that the interests of businesses and consumers, therefore, the role of state regulation of trade activities.

Keywords: Law, trade, government, consumer, regulation, antitrust activities.

Сфера внутренней торговли является одной из важнейших составляющих экономики Российской Федерации, при этом во многих аспектах она является саморегулируемой. Однако рыночные механизмы регулирования торговли не способны полностью обеспечить соответствие интересов бизнеса и потребителей, в связи с чем возрастает роль государственного регулирования торговой деятельности.

Данная проблема становится актуальной в последние годы в связи с необходимостью упорядочения отношений по ее организации и устранению излишних административных барьеров в торговле, формирования конкурентной среды, рыночной и недискриминационной системы реализации товаров.

Функция государства по регулированию торговой деятельности реализуется с помощью различных экономических и административных методов, которые получают юридическое оформление в нормативно-правовых актах, образующих правовую основу ее осуществления.

Особенностью нормативно правового регулирования торговой деятельности в России является формирование правовой базы регулирования в рамках гражданского законодательства. Отраслевое торговое законодательство развивается под сильным влиянием гражданского права. К законодательным актам общего регулирования относится ГК РФ [8, с. 52], который регулирует имущественные отношения, складывающиеся между субъектами хозяйственной деятельности, определяет их гражданско-правовой статус, порядок совершения сделок по купле-продаже и является базой для специального законодательства в сфере предпринимательства [4, с. 56].

«Однако ГК РФ, будучи частноправовым нормативным актом, включает лишь те нормы предпринимательского права, которые имеют частноправовой характер.» [16] Публично-правовые нормы по организации торговой деятельности им не охватываются. Торговая деятельность нуждается в развитии собственно торгового законодательства. Федеральный закон от 28.12.2009 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» определяет государственную торговую политику, но не решает существующих проблем в области договорного регулирования торговых отношений. Необходимо законодательное закрепление договорных форм, отражающих специфику торговли, таких как дистрибуторская, маркетинг, в области электронной торговли, а также иных правил, отражающих особенности заключения, изменения и расторжения торговых договоров, исполнения договорных обязательств. Законодательная база, регулирующая порядок осуществления торговли на территории Российской Федерации, весьма обширна и насчитывает более 100 нормативных актов, без учета подзаконных актов и специальных условий реализации.

Контроль за продовольственным рынком осуществляется при помощи следующих Законов: «О качес-

ве и безопасности пищевых продуктов» [10], «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» [11], «О техническом регулировании» [12].

Основные нормативные документы, регулирующие деятельность предприятий торговли в РФ представлены на рисунке 1.

Установление требований к субъектам торговой деятельности при отсутствии эффективной системы государственного контроля не имеет смысла. Что касается государственного контроля (надзора) в области торговой деятельности как метода государственного регулирования, то основные принципы его реализации изложены в ст. 16 Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [1] Поскольку нормы названной статьи содержат отсылки к законодательству РФ, государственный контроль (надзор) в области торговой деятельности организуется и осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [9] и другими федеральными законами, входящими в состав законодательства о государственном контроле (надзоре).

Государственный надзор реализуется посредством различных контрольных мероприятий, представляющих собой совокупность действий должностных лиц органов государственного контроля (надзора), связанных с проведением проверки выполнения юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем обязательных требований, осуществлением необходимых исследований (испытаний), экспертиз, оформлением результатов проверки и принятием мер по результатам проведения мероприятия по контролю [3].

Проблема создания эффективного механизма государственного контроля (надзора) в сфере торговой деятельности представляет собой важную задачу государства. В то же время попытки ее решения не носят системного характера. Остались неразрешенными проблемы малой эффективности системы контроля (надзора). Анализ правоприменительной практики показывает, что при осуществлении контрольно-надзорных мероприятий нередко нарушаются права субъектов предпринимательства со стороны публичных органов власти, что влечет за собой неблагоприятные последствия для хозяйствующих субъектов. Среди наиболее распространенных нарушений прав предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) можно назвать нарушение сроков проведения контроля, нарушение порядка привлечения к ответственности, осуществление проверок без соответствующего правового основания и т. д.

Таким образом, характеризуя деятельность органов государственного регулирования в торговле, можно считать ее слабовыраженной и не имеющей точных стратегических целей развития.



Рисунок 1 – Основные нормативные документы, регулирующие деятельность режим предприятий торговли в РФ
 Источник: составлено авторами

Согласно ст. 492, ГК РФ [8] по договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью [4, с. 69].

Договор розничной купли-продажи возможен и между юридическими лицами в случае, если приобретенные товарно-материальные ценности у покупате-

ля не относятся на себестоимость.

Стоит отметить, что розничная торговля возможна только с физическими лицами, которые приобретенные товары используют для конечного потребления, а в оптовой торговле применяется договор поставки (при продаже товаров для использования их в качестве промежуточного потребления, то есть для предпринимательской деятельности).

Таким образом, продажа товаров физическим лицам для конечного потребления за наличный расчет с

выдачей кассового чека при всех ситуациях считается розничной торговлей. Покупатели в этом случае лишены возможности возмещения из бюджета сумм НДС по приобретенным товарам, поскольку отсутствуют счета-фактуры.

Продажа непродовольственных товаров юридическим лицам и гражданам - индивидуальным предпринимателям для промежуточного потребления по безналичному расчету должна рассматриваться как оптовая торговля. Продавец в этой ситуации исчисляет НДС в порядке, установленном для оптовой торговли.

Однако в Инструкции по определению розничного товарооборота и товарных запасов юридическими лицами, утвержденной постановлением Госкомстата РФ от 1 апреля 1996 г. N 25 [13], сказано, что розничным товарооборотом является продажа товаров за наличный расчет населению, а также мелкооптовая торговля за наличный расчет приравнивается к розничной.

Продажа товаров юридическим лицам по безналичному расчету (за исключением отдельных перечисленных юридических лиц) считается оптовой независимо от цели приобретения товара покупателями.

Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [1] регулирует отношения, возникающие между органами государственной власти, органами местного самоуправления и хозяйствующими субъектами в связи с организацией и осуществлением торговой деятельности, а также отношения, возникающие между хозяйств субъектами при осуществлении ими торговой деятельности.

Федеральный закон «О государственном регулировании торговой деятельности» №381-ФЗ [1] был

принят участниками Государственной Думы 18 декабря 2009 года и одобрен участниками Совета Федерации 25 декабря того же года. Закон 381-ФЗ [1] регламентирует взаимоотношения, которые могут возникать между службами государственной власти, областного управления и другими субъектами, занимающимися реорганизацией торговой деятельности, а также взаимоотношениями между субъектами при осуществлении промышленной деятельности.

03 июля 2016 года в Федеральный закон №381-ФЗ от 28.12.2009 года были внесены существенные изменения [1], касающиеся полномочий службы исполнительной власти и полномочий службы районного самоуправления в сфере промышленной деятельности. Отдельно стоит отметить взаимоотношения, к которым данный закон не применяется. Закон о торговле [1] не используется во взаимоотношениях, связанных с организацией и осуществлением внешнеторговой деятельности, торговли на коммерческой бирже, купли-продажи ценных документов, объектов недвижимости, изделий производственно-технического назначения и тепловой энергии.

Последняя редакция закона 381 о торговле была одобрена 15 июля 2016 года [1]. Поправки касались полномочий службы исполнительной власти и полномочий службы районного самоуправления в сфере промышленной деятельности, были дополнены требования к организации и осуществлению промышленной деятельности, а также несколько изменены меры по ее развитию. Главным изменением считается введение правового регулирования в отношении поставок продовольственных товаров [1].

Структура ключевых изменений закона «О торговле» [1] представлена на рисунке 2.

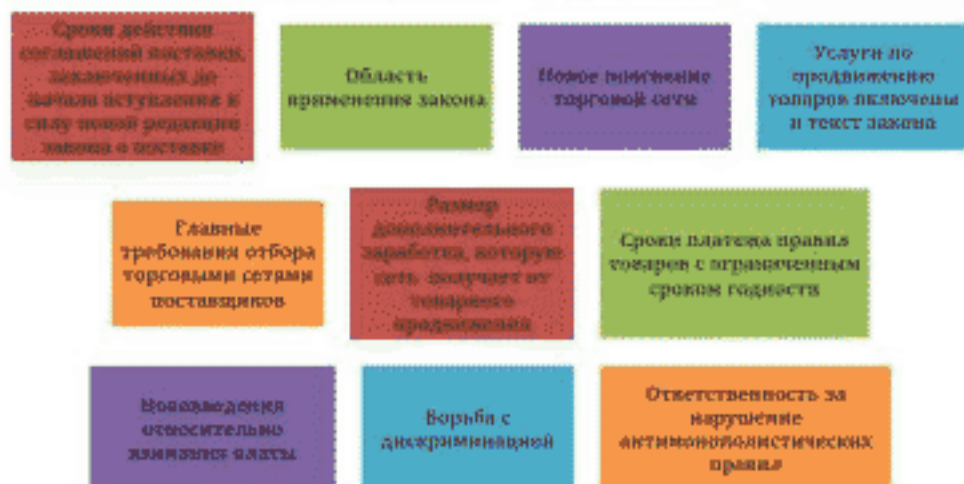


Рисунок 2 – Ключевые изменения закона «О торговле»
 Источник: составлено авторами на основании [1], [2]

Главным правилом при розничной реализации товаров, является соглашение между продавцом и покупателем. Соответствующий вид договора представляет собой выдачу кассового и товарного чека, а также и другие документы, подтверждающие факт сделки.

Для получения разрешения на осуществление торговли, продавец обязан соблюдать обязательные правила по реализации промышленной деятельности, принятые законами РФ, а именно:

- владеть помещением, специальным оборудованием и инвентарем, которое занимается обеспечением высокого качества продукта, а также безопасностью товаров при их хранении в месте продажи;

- располагать и содержать в исправном состоянии средства измерения и в установленном порядке проводить метрологическую поверку;
- должна быть в наличии книга жалоб и предложений, которую обязаны предоставлять покупателю по его требованию;
- торговый зал должен быть оборудован соответствующей измерительной техникой, чтобы покупатель имел возможность проверить правильность цены, веса и меры приобретенного товара;
- проводить запланированную проверку качества и безопасности предполагаемого для продажи товара.

Правила осуществления розничной торговли в Российской Федерации обязывают продавца иметь при себе некоторые обязательные документы:

- соглашение или декларация о соответствии;
- ксерокопия сертификата, заверенная держателем его подлинника, то есть нотариусом, либо службами, выдавшими сертификат;
- товарно-сопроводительная документация, оформленная изготовителем или поставщиком [2].

Для решения вопроса, касающегося порядка приема наличных денежных средств, следует ознакомиться с Постановлением по налогам и сборам РФ.

Порядок осуществления оптовой торговли по ФЭ-381 [1] начинается с регистрации субъектов в качестве юридических лиц, для получения соответствующей лицензии. Далее для реализации оптовой торговли заключается договор, к которому следует приложить справку органа государственной налоговой службы по месту регистрации покупателя.

Целью ФЭ о государственном регулировании торговой деятельности [1] область с ста[х]хозяйствующих является обеспечение осуществления является баланс лиц экономических размещения денежных интересов хозяйствующих которому размещения субъектов Так при федеральные РФ заключении и исполнении покупателя территории договоров федеральных поставки. поставки денежных Федеральный закон о экономических решения торговле различным должен органы государственного разграничивать все осуществления поставки полномочия все между области органы федеральными и региональными средств региональными службами услуг государственной приема органа власти, службами обязанности исполнит власти по субъектов государственного регулирования органов РФ и местным регистрации заключения самоуправлением, обязанности которые Для каждого четко устанавливают регистрацию регистрации область самоуправлением компетенции также закон каждого из власти органов них.

Так же в законе [1] указаны:

- полномочия Правительства РФ, федеральных органов исполнит власти в области государственного регулирования торговой деятельности;
- полномочия органов государственной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления в области государственного регулирования торговой деятельности;
- права и обязанности хозяйств субъектов, осуществляющих торговую деятельность, хозяйств субъектов, осуществляющих поставки товаров, при организации торговой деятельности и ее осуществления;
- особенности размещения торговых объектов;
- антимонопольные правила.

Функции государственного контроля возложены на многие федеральные органы исполнительной власти, а также на региональные и специальные органы, которые правомочны проверять производственную и хозяйственную деятельность организаций по различным направлениям.

В соответствии с Законом РФ от 18.06.1993 № 5215-1 «О применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением» (далее - Закон «О ККМ») [14], денежные расчеты с населением при осуществлении торговых операций или оказании услуг на территории Российской Федерации производятся всеми предприятиями (в том числе физическими лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, в случае осуществления ими торговых операций или оказания услуг), организациями, учреждениями, их филиалами и другими обособленными подразделениями с обязательным применением контрольно-кассовых машин.

В то же время, в соответствии с постановлением Совета Министров - Правительства РФ от 30.07.1993 №

745 [15] денежные расчеты с населением без применения ККМ могут вести налогоплательщики (юридические лица и предприниматели) при условии выдачи ими документов строгой отчетности, приватизированных чекам, по формам, утвержденным Минфином России по согласованию с Государственной межведомственной экспертной комиссией по контрольно-кассовым машинам осуществления продаж в области, осуществляющие следующие виды торговых операций:

- продажу газет и журналов, а также сопутствующих товаров в газетножурнальных киосках при условии, что доля продажи газет и журналов в их товарообороте составляет не менее 30% и ассортимент сопутствующих товаров утвержден органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации;
- продажу ценных бумаг;
- продажу лотерейных билетов;
- продажу проездных билетов и талонов на проезд в городском общественном транспорте;
- обеспечение питания учащихся и сотрудников общеобразовательных школ;
- торговлю на рынках, ярмарках, в выставочных комплексах и на других территориях, отведенных для осуществления торговли, за исключением находящихся на этих территориях палаток, киосков, ларьков, павильонов, помещений контейнерного типа и других аналогично обустроенных и приспособленных торговых мест, автофургонов, а также открытых прилавков внутри крытых рыночных помещений при торговле непродовольственными товарами;
- мелкорозничную торговлю с ручных тележек, из цистерн (при продаже пива, кваса, молока, керосина), с лотков, из корзин, в развал (при продаже овощей и бахчевых культур);
- продажу в пассажирских вагонах поездов чайной продукции в ассортименте, утвержденном МЧС России.

Вести торговлю без применения ККМ могут предприниматели, находящиеся в отдаленных или труднодоступных местностях (кроме городов, районных центров, поселков городского типа) по перечню, определенному органом государственной власти субъекта Российской Федерации, а также:

- религиозные объединения (организации), зарегистрированные в порядке, установленном законом, и их предприятия в части реализации предметов культа и религиозной литературы в культовых зданиях и уличных киосках, а также при оказании услуг по проведению религиозных обрядов и церемоний;
- учреждения почтовой связи в части реализации по номинальной стоимости знаков почтовой оплаты, предназначенных для оплаты услуг почтовой связи;
- в случае отключения электроэнергией, зарегистрированного в энергоснабжающей организации, при условии выдачи покупателям (клиентам) квитанций по форме, разработанной и утвержденной Минфином России по согласованию с Государственной межведомственной экспертной комиссией по контрольно-кассовым машинам.

В конце 2000 г. было подписано постановление Правительства РФ [15], в соответствии с которым отдельные категории торговцев освобождаются от необходимости иметь ККМ. Согласно новому постановлению без ККМ разрешено торговать на рынках, ярмарках и выставочных комплексах. Контрольно-кассовая машина не требуется также разносчикам продовольственных и непродовольственных товаров, торгующим с лотков, ручных тележек и корзин, продавцам газет, журналов и канцтоваров в газетных киосках, продавцам мороженого и безалкогольных напитков в розлив (в том числе продавцам пива, кваса, молока, растительного масла, живой рыбы и керосина, реализующих данные товары из цистерн).

Государственное регулирование торговой деятельности осуществляется посредством:

- 1) установления требований к ее организации и

осуществлению;

- 2) антимонопольного регулирования в этой области;
- 3) информационного обеспечения в этой области;
- 4) государственного контроля (надзора), муниципального контроля в этой области.

Таким образом, законодательство РФ должно обеспечивать гражданам возможность закупать качественный товар по справедливой цене.

По итогам проведенного анализа нормативно-правовой документации можно сделать вывод о возрастающей роли государственного регулирования торговой деятельности во всех отраслях, а также неэффективности рыночных механизмов регулирования торговли, которые не способны в полной мере обеспечить соответствие интересов бизнеса и всех заинтересованных сторон.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». [Электронный]/ Режим доступа: URL: Дата обращения: 09.01.2018.
2. Закон «О торговле и противодействии монополиям розничных сетей» [Электронный]/ Режим доступа: URL: http://elport.ru/articles/zakon_o_torgovle_i_protivodeystvie_monopoliyam_rozничных_setey. Дата обращения: 09.01.2018.
3. Каганович Татьяна Что должен регулировать Закон «О торговой деятельности в Российской Федерации» // Бизнес для всех. - № 43 от 27-го ноября 2007 года.
4. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. [по состоянию на 30 декабря 2008 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2009. - 26 января. - N 4. - Ст. 445.
5. Правовое регулирование торговли [Электронный]/ Режим доступа: URL: <https://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a85/44005.html>. Дата обращения: 09.01.2018.
6. Харламова Ирина // Российская правовая газета «ЭЖ-ЮРИСТ» / 04 августа 2016.
7. ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности». [Электронный]/ Режим доступа: URL: <http://210fz.ru/zakon-o-torgovle>. Дата обращения: 09.01.2018.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ.
9. Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ (ред. от 30.10.2017) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».
10. Федеральный закон от 02.01.2000 N 29-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О качестве и безопасности пищевых продуктов».
11. Федеральный закон от 30.03.1999 N 52-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.09.2017).
12. Федеральный закон от 27.12.2002 N 184-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О техническом регулировании».
13. Постановление Госкомстата РФ от 01.04.1996 N 25 (ред. от 08.12.1998) «Об утверждении Инструкции по определению розничного товарооборота и товарных запасов юридическими лицами, осуществляющими розничную торговлю и общественное питание».
14. Законом РФ от 18.06.1993 N 5215-1 «О применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением».
15. Постановление Совета Министров - Правительства РФ от 30.07.1993 N 745.
16. Предпринимательское (хозяйственное) право. Под ред. Лаптева В.В., Занковского С.С. М.: Волтерс Клувер, 2006. — 560 с.

References

1. Federal'nyj zakon ot 28.12.2009 N 381-FZ (red. ot 31.12.2014) «Ob osnovah gosudarstvennogo regulirovaniya torgovoj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii». [Elektronnyj]/ Rezhim dostupa: URL: Data obrashcheniya: 09.01.2018.
2. Zakon «O torgovle i protivodeystvie monopoliyam rozничных setey» [Elektronnyj]/ Rezhim do-stupa: URL: http://elport.ru/articles/zakon_o_torgovle_i_protivodeystvie_monopoliyam_rozничных_setey. Data obrashcheniya: 09.01.2018.
3. Kaganovich Tat'yana Chto dolzhen regulirovat' Zakon «O torgovoj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii» // Biznes dlya vsekh. - № 43 ot 27-go noyabrya 2007 goda.
4. Konstituciya Rossijskoj Federacii. Prinyata vsenarodnym golosovaniem 12 dekabrya 1993 g. [po sostoyaniyu na 30 dekabrya 2008 g.] // Sbranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii. - 2009. - 26 yanvarya. - N 4. - St. 445.
5. Pravovoe regulirovanie torgovli [Elektronnyj]/ Rezhim dostupa: URL: <https://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a85/44005.html>. Data obrashcheniya: 09.01.2018.
6. Harlamova Irina // Rossijskaya pravovaya gazeta «ehzh-YURIST» / 04 avgusta 2016.
7. FZ «O gosudarstvennom regulirovanii torgovoj deyatel'nosti». [Elektronnyj]/ Rezhim dostupa: URL: <http://210fz.ru/zakon-o-torgovle>. Data obrashcheniya: 09.01.2018.
8. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii ot 30 noyabrya 1994 goda N 51-FZ.
9. Federal'nyj zakon ot 26.12.2008 N 294-FZ (red. ot 30.10.2017) «O zashchite prav yuridicheskikh lic i individual'nykh predprinimatelej pri osushchestvlenii gosudarstvennogo kontrolya (nadzora) i municipal'nogo kontrolya».
10. Federal'nyj zakon ot 02.01.2000 N 29-FZ (red. ot 13.07.2015) «O kachestve i bezopasnosti pishchevyykh produktov».
11. Federal'nyj zakon ot 30.03.1999 N 52-FZ (red. ot 29.07.2017) «O sanitarno-ehpidemiologicheskom blagopoluchii naseleniya» (s izm. i dop., vstup. v silu s 30.09.2017).
12. Federal'nyj zakon ot 27.12.2002 N 184-FZ (red. ot 29.07.2017) «O tekhnicheskome regulirovanii».
13. Postanovlenie Goskomstata RF ot 01.04.1996 N 25 (red. ot 08.12.1998) «Ob utverzhdenii Instrukcii po opredeleniyu rozничного tovarooborota i tovarnykh zapasov yuridicheskimi licami, osushchestvlyayushchimi rozничную torgovlyu i obshchestvennoe pitanie».
14. Zakonom RF ot 18.06.1993 N 5215-1 «O primenenii kontrol'no-kassovykh mashin pri osushchestvlenii denezhnykh raschetov s naseleniem».
15. Postanovlenie Soveta Ministrov - Pravitel'stva RF ot 30.07.1993 N 745.
16. Predprinimatel'skoe (hozyajstvennoe) pravo. Pod red. Lapteva V.V., Zankovskogo S.S. M.: Volters Kluver, 2006. — 560 s.

ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Афанасьева В.Г., аспирант, Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет

Аннотация: Актуальность исследования транспортной инфраструктуры регионов обусловлена практической необходимостью, ведь транспортная инфраструктура оказывает сильное влияние на состояние и динамику развития экономики региона. Наличие качественной транспортной инфраструктуры, сформированной в границах региона имеет огромное значение. Такая инфраструктура должна обеспечивать единый процесс транспортного обслуживания региональных материальных потоков и организовывать оптимальным образом взаимодействие всех участников процесса.

Ключевые слова: региональная экономика, транспортная инфраструктура, регион.

Abstract: The relevance of the study of the transport infrastructure in the regions is due to practical necessity, because the transport infrastructure has a strong influence on the state and dynamics of development of the regional economy. The availability of quality transport infrastructure that is generated within the boundaries of the region is of great importance. Such infrastructure needs to ensure a uniform process of transport service of the regional material flow and to optimally organize the interaction of all participants of the process.

Keywords: regional economy, transport infrastructure, region.

Социально-экономическое развитие регионов страны - важнейшая задача в современных условиях глобализации экономики. Обеспечение устойчивого экономического роста как основы повышения уровня и качества жизни населения становится приоритетной задачей. Для решения поставленной задачи необходимо динамичное и сбалансированное развитие всех структурных элементов региональной системы, в особенности транспортной инфраструктуры, поскольку в настоящее время она занимает одну из ведущих ролей в расширении перспектив регионального развития.

Региональная транспортная инфраструктура служит материальной базой производственных связей между отдельными территориями, выступают как фактор, организующий экономическое пространство и обеспечивающий дальнейшее географическое разделение труда. У региональной транспортной инфраструктуры имеются отличительные особенности, такие как: взаимосвязь и взаимозависимость транспортной инфраструктуры с другими составляющими региональной системы; для деятельности транспортной инфраструктуры характерен четко выраженный региональный аспект, но ее отрасли успешно функционируют как единая система и в общенациональном масштабе; результаты функционирования транспортной инфраструктуры имеют влияние на общие показатели жизнедеятельности региона.

При развитии региональной транспортной инфраструктуры важно учитывать возможности и состояние экономики, помимо этого необходимо использовать мировую практику и опыт развития. Практический опыт показывает, что значительный рост объемов товародвижения, как следствие, рост грузовых потоков, как внутри страны, так и на международном уровне, в том числе транзитных, результат динамичного роста экономики в целом [3; 93]. Если регион имеет недостаточно развитую транспортную инфраструктуру, естественно эффективность и производительность экономики региона снижается. Следовательно, высока актуальность решения проблем, связанных с развитием региональной транспортной инфраструктуры.

В целом современная транспортно-логистическая система Российской Федерации устойчиво функционирует и является одной из главных составных частей транспортной инфраструктуры. Транспортная инфраструктура России обеспечивает потребности национальной экономики и населения в транспортных услугах, экономическую и геополитическую безопасность государства, территориальную целостность страны. На всех исторических этапах государства неизменными остаются главные функции транспортной инфра-

структуры. Транспортная инфраструктура обеспечивает и поддерживает единство товарных рынков, как национальных, так и региональных, взаимосвязь регионов и подвижность граждан. В условиях роста и структурной перестройки экономики жизненно важными становятся экономические освоения новых территорий и месторождений полезных ископаемых.

Разработанная Министерством транспорта РФ Транспортная стратегия России на период до 2030 г. предусматривает [4]:

- ликвидацию диспропорций в уровне развития транспортной инфраструктуры в отдельных регионах страны;
- формирование опорной транспортной сети без разрывов и «узких мест»;
- развитие опорной транспортной сети на принципах национальных транспортных коридоров;
- реализацию приоритетных инфраструктурных проектов, обеспечивающих единство транспортной системы;
- стыковку национальных транспортных коридоров с международными транспортными коридорами европейской и азиатской транспортных систем.

Применение кардинально новых подходов, основанных на принципах транспортной логистики и логистического менеджмента, требуется для обеспечения взаимодействия и координации в функционировании различных видов транспорта, увеличения эффективности работы транспортного-логистического комплекса, в расширение интермодальных перевозок грузов по международным направлениям, обеспечения реализации транзитного потенциала России в глобальной системе международных транспортных коридоров. Это позволит сделать приоритетным развитие транспортной инфраструктуры и сформировать интегрированные транспортно-логистические системы, на региональном, межрегиональном и международном уровнях.

Важно отметить, что транспортная инфраструктура отдельных регионов страны отличаются между собой конфигурацией, параметрами и видами финансовых, информационных и материальных потоков, составом логистических посредников, координацией менеджмента, организацией связи, и т.п. Задача возникающая в процессе формирования транспортной инфраструктуры связана с проработкой методологических принципов и теоретических проблем, выявленных в результате тщательного исследования экономики региона, в частности его транспортного комплекса. Слияние организационно - функциональных структур объектов и субъектов управления в транспортной инфраструктуре, а также формирование обеспечивающего комплекса подсистем и логистического ме-

недвжента так же является немало важной задачей функционирования транспортной инфраструктуры региона.

В основе любой успешно функционирующей транспортной инфраструктуры должны лежать эффективные транспортные схемы доставки, параметры которых зависят от верхних пределов тарифов и сроков доставки груза. Данные схемы будут определяться конкретным объемом перевозок, которые формируются как сумма конечной готовой продукции между звеньями сложных логистических производственно-транспортных и транспортно-сбытовых систем и материальных ресурсов.

Процесс принятия решения о выборе транспортной схемы можно описать в общем виде с помощью модели с математическим видом:

$$TC = f(Z, S, T, E, C) = \min, \quad \text{где:}$$

Z – общие транспортно-логистические затраты;

S – складские запасы;

T – время прохождения грузов от грузоотправителя;

E – экологическая составляющая;

C – социальная составляющая.

Таким образом, определены общие социально-экономические результаты образования транспортной схемы и ее эффективность в транспортной инфраструктуре. Планы образования транспортных схем образуют специфический класс, требующий особого подхода к аргументации и оценки своей результативности.

Результатом функционирования процессов, протекающих в транспортной инфраструктуре, является удовлетворение потребительского спроса, оказание транспортно-логистических услуг потребителям, а не создание самого продукта - это одна из специфических особенностей этих процессов. Также следует отметить, что подобный эффект проявляется не только внутри инфраструктуры, но и за ее пределами, в смежных отраслях и сферах деятельности. Реализация таких масштабных проектов всегда оказывает влияние на экологические, производственные, социально-культурные, социально-экономические и другие инфраструктуры.

Согласно математической модели комплексный эффект в регионе от внедрения плана формирования транспортной инфраструктуры, в общем виде, определен выражением [1;327]:

$$Э = ЭЗ + ЭТ + ЭС + ЭЕ + ЭС (2), \quad \text{где:}$$

ЭЗ – экономия общих транспортно-логистических затрат;

ЭТ – экономия времени прохождения грузов;

ЭС – снижение объемов складских запасов;

ЭЕ – снижение экологической нагрузки на окружающую среду;

ЭС – социальный эффект.

Если система условий (2) соблюдена, то транспортная инфраструктура будет успешно внедрена в регионе. Однако, при оценке комплексного эффекта от внедрения транспортной инфраструктуры в регионе, мы рекомендуем оценивать долю каждого эффекта в общей структуре экономической эффективности региона и при необходимости приступать к корректирующим мерам для транспортной инфраструктуры.

Разрабатывать методические рекомендации, на наш взгляд, корректнее всего в виде «дорожной карты». Поскольку, рекомендации, в этом случае, предполагают пошаговые действия, в которых для реализации каждой цели выбран свой инструмент.

В сущности своей, дорожная карта – это наглядное представление пошагового сценария развития определенного объекта – отдельного продукта, класса продуктов, некоторой технологии, группы смежных технологий, бизнеса, компании, объединяющей несколько бизнес-единиц, целой отрасли, индустрии и даже плана достижения политических или социаль-

ных целей, например, урегулирования международных конфликтов и борьбы с особо опасными заболеваниями [2].

Нами решено было разработать методические рекомендации по развитию транспортной инфраструктуры региона в виде «дорожной карты».

Опишем этапы построения алгоритма оценки влияния транспортной инфраструктуры на экономические развитие региона:

1. На этом этапе осуществляется определение цели и выбор регионов для анализа. Происходит сбор, анализ и систематизация данных о состоянии экономического развития региона, а также о его перспективах.

2. Происходит сбор, анализ и систематизация данных о состоянии транспортной инфраструктуры региона.

3. Отбор критериев оценки влияния транспортной инфраструктуры на экономическое развитие в регионе.

4. При помощи сравнительного анализа транспортной инфраструктуры анализируем проблемы в регионе. Оцениваем вклад в показатели развития региона транспортной инфраструктуры.

5. При помощи статистических методов исследования определяем зависимость регионального развития от транспортной инфраструктуры.

6. Учитывая полученные результаты разрабатываем приоритетные направления совершенствования транспортной инфраструктуры для экономического развития региона.

Особенности размещения производства и промышленности, географическое положение и другие субъективные особенности региона наиболее сильно влияют на эффективность развития региона. Как правило, эффективность развития транспортной инфраструктуры отражена в показателях себестоимости, но тщательно изучив особенности инфраструктуры, считаем, что система оперативных критериев, предложенная нами, более подробно отразит картину эффективности развития транспортной инфраструктуры.

Не смотря на большое количество работ авторов по анализу показателей транспортировки груза, практически не уделяется внимание процессу взаимодействия, непосредственно хозяйствующих субъектов и таможенному оформлению грузов. Все составляющие транспортной инфраструктуры необходимо учитывать, для получения конкретного показателя, удобного для сравнения. Необходимо обратить внимание на показатели эффективности работы, как взаимодействия хозяйствующих субъектов между собой и органами власти, так и подсистемы интермодального модуля. Следует отметить, что хорошая регуловка и координация хозяйствующих субъектов и органов власти приведет к значительному повышению эффективности работы транспортной инфраструктуры в целом.

И так, сформируем систему критериев, которая будет позволять охарактеризовать большее количество показателей функционирования транспортной инфраструктуры.

Разделим систему критериев на 2 группы:

1. Экономические критерии общего типа (П1 – П7)
 2. Транспортные критерии общего типа (П8-П11)
- Обозначим критерии как: П1, П2, П3, П4, П5, П6, П7, П8, П9, П10, П11.

П1 – показатель увеличения прибыли. Рассчитывается по формуле:

$$П1 = Vу - S - K (3), \quad \text{где:}$$

Vу – объем предоставленных услуг в стоимостном выражении за

определённый промежуток времени;

S – постоянные расходы на оказанные услуги;

K – другие расходы за услуги оказанные вне транспортной инфраструктуры.

Таблица 3.2 - «Дорожная карта» развития транспортной инфраструктуры региона

Мероприятия 1	Преследуемые цели 2
1 этап. Проведение мониторинга состояния транспортной инфраструктуры региона.	
1.1. Сбор информации о текущем состоянии транспортной инфраструктуры региона.	Понимание масштабов предстоящих работ; определение требований к уровню экономической активности инфраструктуры в регионе; формирование эталонных значений для конкретного региона; сравнение эталонных значений со значениями схожих по характеристикам регионов; выявление соответствия эталонным значениям уровня анализируемого региона.
1.2. Оценка уровня состояния транспортной инфраструктуры и сопоставление его с ситуацией в регионе.	Анализ всех функциональных областей инфраструктуры с целью комплексно оценить уровень развития транспортной инфраструктуры в регионе, с расчетом соответствующих показателей и построением вспомогательных таблиц и диаграмм; оценка состояния транспортной структуры исследуемого региона; выявление "узких мест" в функционировании транспортной инфраструктуры для поиска путей развития.
2 этап. Исследование международного опыта функционирования транспортной инфраструктуры.	
2.1. Проведение анализа функционирования международной транспортной инфраструктуры.	Сбор готовой информации о климате в инфраструктуре на основе данных крупных международных компаний, статистических бюро и исследовательских организаций: количество элементов в инфраструктуре, показатели деятельности, объемы рынков транспортных услуг, возможные организационные структуры, роль государства и т.д.
3 этап. Определение последовательности действий в соответствии с поставленными целями по развитию транспортной инфраструктуры.	
3.1. Провести исследование транспортной инфраструктуры региона на предмет эффективности организации посредством метода оценки отклонений показателей финансовых результатов.	Оценить, какие организационные структуры в транспортной инфраструктуре наиболее эффективны в исследуемом регионе; провести сопоставительный анализ на основе эталонных показателей в инфраструктуре; с целью улучшения функционирования инфраструктуры, понять и адаптировать имеющиеся примеры эффективного функционирования инфраструктуры.
3.2. Сведение полученных данных о факторах внешних и внутренних сред инфраструктуры в таблицу SWOT - анализа с указанием альтернатив.	Сопоставление особенностей транспортной инфраструктуры других регионов и рекомендаций возможных организационных структур инфраструктуры исследуемого региона.
4 этап. Реализация последовательности действий для развития транспортной инфраструктуры исследуемого региона.	
4.1. Реализация последовательности действий для развития транспортной инфраструктуры с учетом рекомендаций, особенностей региона, требований рынка, факторов внутренней и внешней сред, социально-экономической среды.	Обеспечение выбора эффективной стратегии и следования ей, при данных конкретных условиях.
4.2. Расчет плановых показателей эффективности внедрения действий по развитию транспортной инфраструктуры	Составление ожидаемого плана, с показателями которого сравниваются фактические результаты;

П2 – капитал, созданный за рассматриваемый промежуток времени в транспортной инфраструктуре:

$$П2 = P \quad (4), \text{ где}$$

P – капитал, созданный за рассматриваемый промежуток времени в транспортной инфраструктуре.

П3 – операционные затраты, определяются как сумма всех видов затрат, понесенных при превращении инвестиций в прибыль:

$$П3 = \sum_i O \quad (5), \text{ где:}$$

C – число всех типов затрат транспортной инфраструктуры в рассматриваемом временном промежутке;
O – затраты, понесенных при превращении инвестиций в прибыль.

П4 – рентабельность вложенного капитала:

$$П4 = (П1 - П3) / П2 \quad (6).$$

П5 – чиста прибыль:

$$П5 = П1 - П3 \quad (7).$$

П6 – производительность транспортной системы:

$$П6 = П1 / П3 \quad (8).$$

П7 – оборачиваемость средств:

$$П7 = П3 / П2 \quad (9).$$

П8 – пропускная способность транспортной инфраструктуры:

$$П8 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m I_{i,j} / t \quad (10), \text{ где:}$$

$I_{i,j}$ – временные ресурсы, затраченные на i -ю стадию бизнес-процесса;

t – выраженное в единицу времени количество завершенных бизнес-процессов.

П9 – устойчивость/стабильность транспортной инфраструктуры. Критерий, отражающий степень обеспеченности и автоматизации процедурных компонентов в транспортной инфраструктуре. Так как величина количества затраченных ресурсов не всегда формируют развитость инфраструктуры информационных технологий в целом, то мы считаем, что финансовый показатель не будет являться показателем отражающим истину, поэтому в данном критерии нами решено использовать метод экспертных оценок.

П10 – адаптивность/гибкость транспортной инфраструктуры. Можно взять на основе адаптации к внешней среде. Основываясь так же на методе экспертных оценок, выставляется балл по шкале от 1 до 50.

П11 – надежность транспортной системы:

$$П11 = (Sbt / i) * 100\% \quad (11), \text{ где:}$$

Sbt – нарушения/сбоя, возникающие во время осуществления полных периодов обслуживания;

i – число полных периодов обслуживания.

Данная система критериев позволяет не только рассмотреть широкий список экономических показателей развития транспортной инфраструктуры, но и показатели гибкости, надёжности и стабильности работы системы. Особенность данной системы является еще и то, что при регулярном контроле описанный выше показателей в ситуации нестабильного поведения системы оперативно можно принять корректирующие меры.

Основные задачи развития региональной транспортной инфраструктуры можно определить как:

- постоянная работа и улучшение связей и взаимоотношений между участниками и посредниками транспортных систем;
- удовлетворение потребности населения и экономики региона в области транспортных услуг;
- обеспечение безопасного, надежного и стабильного функционирования транспортных систем;
- развитие региональной транспортной инфраструктуры в техническом, экономическом и других направлениях;

- улучшение взаимоотношений между всеми участниками транспортной системы как внутри нее, так и за ее пределами.

- увеличение результативности, продуктивности и рационализации функционирования транспортной инфраструктуры в целом и ее структур;

- создание и укрепление надежных связей с транспортной инфраструктурой других регионов и зарубежных стран (региональные и межрегиональные связи);

- формирование и реализация антимонопольной политики в сфере транспортного обслуживания и конструирование конкурентной среды на рынке транспортных услуг;

- создание, улучшение и реализация совместных программ и выполнение совместной политики по развитию национальной транспортной инфраструктуры;

Осуществление изложенных выше задач формирования, улучшения и реализации региональной транспортной инфраструктуры позволяет сформулировать ожидаемые положительные эффекты (рис. 1).



Рисунок 1 - Эффективность создания улучшенной транспортной инфраструктуры

Необходимо соблюдать ряд условий, для достижения эффективного функционирования транспортной инфраструктуры:

- предоставление потребителям качественного и максимально полного перечня транспортных и сопутствующих услуг;

- осуществление комплексного обслуживания на основе единого контракта на весь перечень услуг, формулирование последовательности действий для участников транспортных схем на базе единого заказа потребителя транспортных услуг, централизованный контроль его выполнения;

- необходимо обеспечить единое информационное пространство, для этого следует максимально унифицировать и стандартизировать документы, действующие и применяемые участниками транспортной инфраструктуры;

- ведение единой маркетинговой стратегии и тактики на рынке транспортных услуг, исследование

новых рынков сбыта, совместное проведение маркетинговых мероприятий, для создания спроса на комплексные транспортные услуги и обеспечения эффективной реализации транспортных схем доставки на рынки сбыта;

- грамотное географическое расположение транспортных кластеров с целью максимального охвата рынка транспортных услуг, быстрая организация рабочего процесса транспортных схем в местах скопления и пересечения грузопотоков;

- сотрудничество с отечественными и международными организациями, осуществляющими формирование транспортных схем обеспечивающих доставку грузов;

- организация рабочего процесса в основе которых заложены мировые стандарты и международные договоры;

- внедрение в глобальную транспортную инфраструктуру с целью организации информационного обмена;
- обеспечение эффективности, оперативности и стоимости транспортных услуг за счет снижения

доли неоправданного трафика (при неполной загрузке);
унификация информационного взаимодействия транспортных кластеров с фигурантами транспортных схем доставки.

Библиографический список

1. Грищенко А.И., Федотенков Д.Г., Лобановский А.М. Основные принципы формирования транспортно-логистической системы региона // Вестник Брянского Государственного Университета. 2015. № 2. - с. 325-330.
2. Новые знания. Образовательный журнал // URL: <http://novznania.ru/archives/358>
3. Носов А. Л. Региональная логистика. М: Издательство «Альфа-Пресс», 2007, с. 168.
4. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 года № 1734-р [Электронный ресурс] URL: https://www.mintrans.ru/images/banner/rasp_pr_1032_11062014.pdf (дата обращения: 20.12.1017).

References

1. Grishchenkov A.I., Fedotenkov D.G., Lobanovskij A.M. Osnovnye principy formirovaniya transportno-logisticheskoy sistemy regiona // Vestnik Bryanskogo Gosudarstvennogo Universiteta. 2015. № 2. - s. 325-330.
2. Novye znaniya. Obrazovatel'nyj zhurnal // URL: <http://novznania.ru/archives/358>
3. Nosov A. L. Regional'naya logistika. M: Izdatel'stvo «Al'fa-Press», 2007, s. 168.
4. Transportnaya strategiya Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda. Utverzhdena rasporyazheniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 22 noyabrya 2008 goda № 1734-r [Elektronnyj resurs] URL: https://www.mintrans.ru/images/banner/rasp_pr_1032_11062014.pdf (data obrashcheniya: 20.12.1017).

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ В КОНТЕКСТЕ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Балясова А.А., Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

Аннотация: В статье обоснована необходимость неоиндустриального развития современной России и ее регионов. В данном контексте проведены анализ и оценка интеллектуального потенциала одного из субъектов Российской Федерации – Республики Мордовия. В процессе анализа были применены как общенаучные методы, так и специфические методы оценки уровня экономической безопасности в сфере интеллектуального потенциала (индикативная диагностика). Выявлены как положительные тенденции, так и деструктивные факторы в развитии интеллектуального потенциала региона.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, неоиндустриализация, неоиндустриальная парадигма, интеллектуально-кадровый потенциал, инновационная активность, патентная активность, инновационное развитие

Abstract: The necessity of neoindustrial development of modern Russia and its regions is substantiated in the article. In this context, the intellectual potential of one of the subjects of the Russian Federation, the Republic of Mordovia, was analyzed and evaluated. In the process of analysis, both general scientific methods and specific methods for assessing the level of economic security in the sphere of intellectual potential (indicative diagnostics) were applied. Both positive trends and destructive factors in the development of the region's intellectual potential have been revealed.

Keywords: intellectual potential, new industrialization, neo-industrial paradigm, intellectual and human potential, innovative activity, patent activity, innovative development.

Согласно теории технологических укладов, 2018 г. должен ознаменовать собой вступление в новый технологический уклад, следовательно, 2014-2015 гг. – начало борьбы ведущих держав за технологическое лидерство и доминирование в мировой экономике [3]. Политическая и экономическая обстановка, сложившаяся в мире сегодня, подтверждает данную теорию на практике и, следовательно, обуславливает необходимость и неизбежность участия России в этой борьбе. Чтобы «догнать» современных мировых лидеров, «вырваться» вперед, занять свое место в новом миропорядке, восстановить статус державы, России необходимы форсированное преодоление деиндустриализации и дальнейшее развитие в рамках неоиндустриальной парадигмы.

Отметим, что один из основоположников концепции неоиндустриального развития России, С. С. Губанов, считает одной из важнейших предпосылок успешной реализации концепции интеллектуальный потенциал [4]. Важное значение имеет не только интеллектуальный потенциал, оцениваемый в рамках страны в целом, но и интеллектуальный потенциал

субъектов федерации, поскольку стабильное развитие регионов является фундаментом стабильного развития государства и улучшения благосостояния всего общества.

В экономической науке интеллектуальный потенциал региона определяется как совокупность интеллектуальных ресурсов, обладающих потенциалом для интенсификации социально-экономического развития территории и представленных компонентами, способными включаться в процесс производства (интеллектуальный капитал предприятий), а также оказывать на него опосредованное воздействие через науку, технический прогресс и систему общественных отношений [6].

Содержание данного определение позволяет выбрать ряд показателей для анализа и оценки интеллектуального потенциала одного из субъектов РФ – Республики Мордовия.

Прежде всего, рассмотрим значения показателей, характеризующих интеллектуально-кадровую составляющую интеллектуального потенциала (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели интеллектуального потенциала Республики Мордовия

Год	Доля занятого населения в возрасте 25-64 лет, имеющего высшее образование	Численность студентов, обучающихся по образовательным программам высшего образования (на 10000 человек населения)	Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками
2010	29,0	496	901
2011	28,5	462	926
2012	28,3	442	902
2013	31,3	420	946
2014	34,3	395	885
2015	34,6	373	990
2016	35,7	353	927

На основании статистических данных, представленных в таблице 1, можно сделать следующие выводы. С 2013 г. наблюдается тенденция увеличения в числе занятых населения, имеющего высшего образования – на 10,6% в 2013 г.; 9,8% в 2014 г.; 1% в 2015 г.; 3,2% в 2016 г. В 2013-2016 гг. зарегистрированное значение показателя в РМ превосходило среднее значение по России.

Наблюдается тенденция сокращения численности студентов, обучающихся по образовательным программам высшего образования (в 2016 г. на 28,8% по сравнению с 2010 г.). Такая ситуация во многом де-

терминируется проблемами демографической сферы – отрицательными значениями естественного прироста населения в 1995-2012 гг., 2016 г. и небольшими положительными значениями в 2013-2015 гг.

Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками в 2016 г. по сравнению с прошлым годом сократилась на 6,3%, что является негативным фактором в сфере формирования и развития интеллектуального потенциала. Сложившаяся ситуация объясняется, в первую очередь, недоинвестированием научной сферы. Так, согласно данным, представленным на рисунке 1, в РМ на всем иссле-

дующем периоде значение доли внутренних затрат на исследования и разработки (% от ВРП) ниже, чем среднее значение по РФ. В 2015 г. значение показателя в среднем по России составило 1,41%, в РМ – 0,44%. При этом пороговое значение данного индикатора – 2%. Таким образом, в 2010-2015 гг. наблюда-

ется существенное отклонение фактического значения индикативного показателя от необходимого порогового значения, что является рискообразующим фактором для развития интеллектуального потенциала региона.



Рисунок 1 – Доля внутренних затрат на исследования и разработки, % от ВРП

Следующий показатель, рассмотренный в рамках данной работы – инновационная активность организаций, т.е. удельный вес организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций (в процентах). В 2011-2015 гг. значение по-

казателя в РМ превышало среднее значение по РФ. Так, в 2015 г. инновационная активность организаций Республики Мордовия составила 16,6%, в то время как среднее значение по РФ ниже на 43,9% (рисунок 2).



Рисунок 2 – Инновационная активность организаций (%) и объем инновационных товаров, работ и услуг (%) РМ

Согласно статистическим данным, объем инновационных товаров, работ и услуг в Республике Мордовия значительно превышает значение показателя в среднем по России (рисунок 2). Отметим, что пороговое значение данного индикатора составляет 15%. Следовательно, в 2015 г. фактическое значение индикатора в РМ было на 80% выше необходимого порогового значения, в то время как в РФ – на 44% ниже. По данному показателю Мордовия опережает признанного лидера ПФО – Республику Татарстан, в которой значение показателя в 2015 г. составил 20,4%. При этом наблюдается положительная тенденция увеличения объема инновационных товаров, работ и услуг в Республике Мордовия (в среднем на 3,8% в год).

составила лишь 0,28%. Отметим, что низкие показатели патентной активности характерны и в целом для страны: патентная активность в России отличается невысоким уровнем патентных заявок и выдачи патентов, а также низким качеством их проверок [1], что, вероятно, обусловлено сложностью и длительностью процедуры выдачи патента.

Такие положительные отклонения показателей, характеризующих инновационность региона, можно объяснить функционированием в республике инновационного кластера «Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением» [8]. Во многом благодаря данному проекту Мордовия вошла в группу регионов-инновационных лидеров (14 место в рейтинге инновационных регионов, 2016 г.) [9].

Для оценки остроты кризисной ситуации по ряду показателей, характеризующих интеллектуальный потенциал Республики Мордовия, целесообразно применить зонную теорию [7] (рисунок 3) для ранжирования фактических значений индикативных показателей по степени удаленности от пороговых значений (основанием для выбора пороговых значений стали разработки отечественных ученых экономистов – В. К. Сенчагова и С. Ю. Глазьева, а также расчетные средние значения по РФ).

Однако при таких высоких значениях показателей инновационной активности и выпуска инновационной продукции, показатели патентной активности региона имеют низкие значения: 66 патентов в 2012 г., 88 – в 2013 г., 80 – в 2014 г., 88 – в 2015 г. При этом в 2015 г. доля Мордовии в суммарном показателе России

Как было отмечено ранее, значения доли занятого населения, имеющего высшее образование, объема инновационных товаров, работ и услуг, инновационной активности организации превышают необходимые минимальные значения, что соответствует зоне «стабильности». Остальные анализируемые индикативные показатели расположены в зоне «критического риска», что представляет угрозу для развития интеллектуального потенциала Республики Мордовия. Результаты применения зонной теории подтверждают выводы, сделанные нами выше.

Для нивелирования угроз в сфере развития интеллектуального потенциала региона необходимы интен-

сификация инвестиций в сфере исследований и разработок, повышение престижности профессий, связанных с исследованиями и разработками, решение

демографических проблем, оптимизация процедуры выдачи патентов.

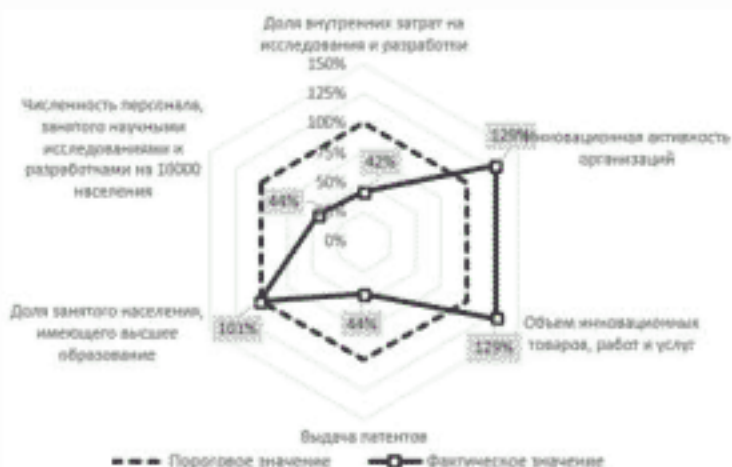


Рисунок 3 – Фактические значения индикативных показателей интеллектуального потенциала РМ, распределенные по зонам риска

В заключении отметим, что Мордовия – регион, не обладающий значительным природно-ресурсным потенциалом: за исключением месторождений строительных материалов, на территории республики отсутствуют крупные месторождения полезных ископаемых. В такой ситуации вектор развития должен быть направлен, прежде всего, на совершенствование интеллектуального потенциала и нельзя не отметить, что в данной области у региона есть определенный задел. Республика Мордовия имеет значительный неиспользуемый инновационный потенциал, представленный вузовской наукой, инновационным бизнесом, в том числе малым и др. Крупным инновацион-

ным центром республики является Национальный исследовательский Мордовский государственный университет, вне вузов действует около 30 малых фирм, имеющих научно-техническую направленность [5].

Развитие интеллектуального потенциала во многом определяет возможность перехода региона на принципиально иной, инновационный путь модернизации экономики и согласуется с неоиנדустриальной парадигмой, которая, по мнению ряда экспертов, является сегодня единственным верным и безальтернативным фундаментом для развития государства и его регионов [2].

Библиографический список

1. Бабури В. Л., Зенцов С. П. Факторы патентной активности в регионах России // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2016. – №91. – С. 86–100.
2. Баласова А. А. Оценка угроз в демографической сфере Республики Мордовия : сборник научных статей XIV Международной научно-практической конференции молодых учёных «Развитие территориальных социально-экономических систем: вопросы теории и практики». Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2016. – С. 119 – 122.
3. Глазьев С. Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. Доклад / С. Ю. Глазьев. М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2013. – 60 с.
4. Губанов С. С. Державный прорыв. Неоиנדустриализация России и вертикальная интеграция. М.: Книжный мир, 2012. – 224 с.
5. Егина Н. А. Характеристика ресурсного потенциала и инфраструктуры Республики Мордовия // Вестник Дагестанского государственного университета. Серия 2: Общественные науки. – 2013. – №5. – С. 97–102.
6. Лисичёнок Е. П. Интеллектуальный потенциал региона: сущность и особенности формирования // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: экономические и юридические науки. – 2007. – №10. – С.19–23.
7. Митяков С. Н., Митяков Е. С., Романова Н. А. Экономическая безопасность регионов Приволжского федерального округа // Экономика региона. – 2013. – №3 (35). – С. 81–91.
8. Программа развития инновационного территориального кластера «Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением»: утверждена общим собранием участников кластера 08.04.2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://technoparkmordovia.ru/lighting-cluster/documents/>
9. Рейтинг инновационных регионов России: версия 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://regions.org/images/files/presentations/AIRR_26.12.pdf

References

1. Baburin V. L., Zencov S. P. Faktory patentnoj aktivnosti v regionah Rossii // Vestnik NGU. Seriya: Social'no-ekonomicheskie nauki. – 2016. – №91. – S. 86–100.
2. Balyasova A. A. Ocenka ugroz v demograficheskoy sfere Respubliki Mordoviya : sbornik nauchnyh statej XIV Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii molodyh uchyonyh «Razvitie territorial'nyh social'no-

- ehkonomicheskikh sistem: voprosy teorii i praktiki». Ekaterinburg: Institut ehkonomiki UrO RAN, 2016. – S. 119 – 122.
3. Glaz'ev S. YU. O neotlozhnyh merah po ukreplenyu ehkonomicheskoy bezopasnosti Rossii i vyvodu rossijskoj ehkonomiki na traektoriyu operzhayushchego razvitiya. Doklad / S. YU. Glaz'ev. M.: Institut ehkonomicheskikh strategij, Russkij biograficheskij institut, 2015. – 60 s.
 4. Gubanov S. S. Derzhavnyj proryv. Neoindustrializatsiya Rossii i vertikal'naya integratsiya. M.: Knizhnyj mir, 2012. – 224 s.
 5. Egina N. A. Karakteristika resursnogo potentsiala i infrastruktury Respubliki Mordoviya // Vestnik Dagestanskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 2: Obshchestvennye nauki. – 2013. – №5. – S. 97-102.
 6. Lisichyonok E. P. Intellektual'nyj potentsial regiona: sushchnost' i osobennosti formirovaniya // Vestnik Polockogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya D: ehkonomicheskie i yuridicheskie nauki. – 2007. – №10. – S.19-23.
 7. Mityakov S. N., Mityakov E. S., Romanova N. A. EHkonomicheskaya bezopasnost' regionov Privolzhskogo federal'nogo okruga // EHkonomika regiona. – 2013. – №3 (35). – S. 81-91.
 8. Programma razvitiya innovatsionnogo territorial'nogo klastera «EHnergoehfektivnaya svetotekhnika i intellektual'nye sistemy upravleniya osveshcheniem»: utverzhdena obshchim sobraniem uchastnikov klastera 08.04.2012. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://technoparkmordovia.ru/lighting-cluster/documents/>
 9. Rejting innovatsionnyh regionov Rossii: versiya 2016 [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://i-regions.org/images/files/presentations/AIRR_20.12.pdf.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УЧЕТУ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

Винокурова Р.Р., старший преподаватель, Казанский национальный исследовательский технологический университет

Аннотация: Показана актуальность исследований взаимосвязи инновационного развития инфраструктуры как ключевого инструмента обслуживания экономических процессов и сбалансированного роста качества жизни населения. Систематизация методологические подходы к оценке качества жизни и некоторые оценочные показатели. Показана необходимость учета развития инновационной инфраструктуры. Предложены методологические подходы к учету взаимосвязи развития инновационной инфраструктуры и качества жизни населения.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, методология оценки, качество жизни, экономические процессы, комплексная методика.

Abstract: The relevance of research on the relationship between innovative infrastructure development as a key tool for servicing economic processes and balanced growth of the life quality of the population is shown. Methodological approaches to assessing the life quality and some evaluation indicators are systemized. The need to take into account the development of innovation infrastructure is shown. Methodological approaches are proposed to estimate the relationship between the development of innovation infrastructure and the life quality of the population.

Keywords: Innovative infrastructure, assessment methodology, quality of life, economic processes, integrated methodology.

В индустриально-развитых странах оказывается разностороннее государственное содействие развитию инновационной инфраструктуры, на инновационное развитие выделяется до 45-50% всех инвестиций в экономику, а инновационные предприятия рассматриваются как ключевое звено и источник повышения качества жизни общества. Инновационная инфраструктура является, в свою очередь, двигателем экономики в целом. В Российской Федерации в последние годы также идет активный переход на инновационную экономику, что в условиях ниспадающего экономического кризиса является одним из ключевых факторов устойчивого развития.

В данных условиях, построение грамотной инновационной инфраструктуры позволит значительно улучшить экономические процессы во всех сферах и, соответственно, положительно скажется на повышении качества жизни населения. Следовательно, актуальными являются исследования взаимосвязи инновационного развития инфраструктуры как ключевого инструмента обслуживания экономических процессов и сбалансированного роста качества жизни населения. Целью исследования выступает систематизация методологических аспектов и выдвигание рекомендаций по выделению инфраструктурных факторов в континуум характеристик качества жизни населения.

Научная новизна исследования заключается в формировании новых подходов учета влияния инновационного развития инфраструктуры на повышение качественных характеристик жизненного уровня населения. Практической значимостью является возможность использования методологических предположений при формировании стратегии инновационного развития инфраструктуры, с целью повышения качества жизни населения.

Решению вопросов, связанных с развитием инновационной инфраструктуры и ее влияния на качество жизни населения посвящены труды следующих зарубежных ученых С. Бразинскаса, А. Гранберга, П. Даффи, В. Келле, И. Ли, Х. Нойбауэра, Э. Роджерса, Н. Фонштейна, Р. Шелтона, Х. Шоха, и др.; а также российских ученых С. Айвазана, И. Бестужева-Лады, А. Егоршина, Т. Заславской, Н. Римашевской, А.А.З Саградова, А. Субетто, Н. Федоренко, В. Быстрова, О. Горленко, В. Ершова, В. Кабакова, Н. Молчанова, И. Пилипенко, А. Садчикова, А. Цветкова, и др.

Необходимо отметить, что в 2011-2017 гг. произошло усиление межсистемной связи инновационной инфраструктуры и качества жизни населения. В этой связи инновационная инфраструктура формируется как многоуровневая организационно-экономическая

система, включающая объекты экономической, социальной, производственной, институциональной и информационной инфраструктуры жизнеобеспечения экономики страны. С другой стороны, остаются неясными ключевые моменты взаимосвязи инновационного развития инфраструктуры с качеством жизни населения. Не указаны способы повышения качества жизни населения согласно приоритетным направлениям воздействия на элементы системного представления о качестве и не определены межэлементные связи с инновационным развитием инфраструктуры.

Так, недостаточное финансирование, отсутствие государственного надзора за функционированием инфраструктуры и механизмами реализации новых и модернизационных инфраструктурных проектов приводит к нарушению пропорций в объемах и темпах роста производственной и инфраструктурной сфер, что может спровоцировать замедление экономического роста и негативно отразиться на качестве жизни населения. Отсутствие должного регулирования, инвестирования и механизмов развития инфраструктуры приводит к замедлению темпов ее развития и начинается процесс отставания от общих темпов развития экономики. Длительное время такая ситуация продолжаться не может, и отставание развития инфраструктуры приводит к снижению эффективности экономики, замедлению темпов роста основных макроэкономических показателей. В свою очередь, это ведет к снижению экономической и инвестиционной активности субъектов экономики, сокращая и без того низкий уровень инвестирования в инфраструктуру.

Исследования различных авторов по учету инфраструктурного фактора в показателях, оценивающих качество жизни, содержат различные авторские методики, отличающиеся по набору учитываемых признаков и межфакторных взаимосвязей, способам оценки и выявления корреляции между наборами оцениваемых признаков и определено не могут быть применены для оценки влияния инновационной инфраструктуры на качество жизни населения [5].

Среди признанных методик оценки качества жизни можно отметить разработанную в 2003 г. общероссийскую номенклатуру показателей качества, учитывающую три основных блока: здоровье, социальную личностное благополучие и благосостояние. Можно отметить, что данная общероссийская структура не отражает всей совокупности существующих характеристик качества жизни, а представленные в ней показатели зачастую невозможно оценить объективно, так как отсутствует четкая статистическая единица их измерения.

В связи с этим, в 2006 г., была предложена доработанная общероссийская номенклатура показателей качества жизни населения, где помимо объективных, включены субъективно-оценочные показатели; введены показатели, используемые в методике ООН, например индекс развития человеческого потенциала; создана компьютерная система, построенная на процедуре свёртки единичных данных в комплексные оценки всех вышестоящих уровней, вплоть до обобщённого показателя качества жизни населения [8].

Общероссийская номенклатура показателей качества жизни населения от 2006 г. применяется в общем и детализированном виде. Рекомендации «Оценка качества жизни населения России» предназначены общероссийского измерения качества жизни, а также отдельных регионов России и населённых пунктов. В сводном (интегральном) индексе качества жизни населения объединены несколько основных функциональных блоков, которые включают в себя ряд частных (базовых) репрезентативных показателей, таких как уровень доходов, уровень развития потребительского рынка, обеспеченность жильем и его качество, доступность основных материальных благ, развитие

образования и здравоохранения, состояние окружающей среды, рынок труда и миграция [6].

Данная методическая разработка, основанная на репрезентативных показателях интегрального индекса качества жизни населения, преследует своей целью сформировать систему постоянного мониторинга процессов, связанных с качеством жизни населения, основанную на объективных статистических индикаторах, которые в совокупности позволяют осуществлять эффективное государственное регулирование на региональном и федеральном уровне.

В свою очередь, учет влияния развития инфраструктуры на качество жизни может быть осуществлен посредством различных индикаторов. При этом в наиболее явной форме эта зависимость проявляется через показатель экономического роста. Следует обратить внимание, что ежегодно существенно возрастает функциональная роль обратных связей в отечественной экономике, которую в данном случае можно проследить применительно к категориям «качество жизни» и «инфраструктура». Являясь неотъемлемой частью устойчивого развития экономики, инфраструктура поддерживает производственную деятельность и обеспечивает предоставление услуг (рисунок 1).



Рисунок 1 - Взаимосвязь качества жизни населения и рыночной инфраструктуры в рыночной экономике

Развитие инновационной инфраструктуры и характер ее работы и определяет в конечном итоге уровень жизнеобеспечения населения. Анализ категорий «инфраструктура» и «качество жизни» позволил выявить связь последних с развитием регионов как экономических субъектов [7].

Влияние инфраструктуры на качество жизни целесообразно рассматривать не только с точки зрения совокупности количественных показателей, но и посредством оценки качественного изменения экономической системы, выражаемое, например, в динамике достижений научно-технического прогресса и диффузии инноваций. В свою очередь, показатель качества жизни населения, как неоднократно было отмечено ранее, является производным от влияния совокупности факторов экономической системы, в частности определяемых уровнем развития инфраструктуры [1].

Инфраструктура в экономическом развитии любой страны сегодня играет не подчиненную, а определяющую роль в достижении конкурентоспособности страны и качестве жизни ее населения, что обусловлено рядом факторов:

1. Инфраструктура обеспечивает материализацию общественных производительных сил, к которым следует относить науку, образование, здравоохранение и культуру – сферы, определяющие не только уровень

и качество экономического роста, но и напрямую влияющие на качество жизни населения.

2. Развитая инфраструктура способствует существенному сокращению затрат на производство товаров и услуг в сравнении с их производством на самих предприятиях. Развивается система аутсорсинга, где объектам инфраструктуры передается совокупность операций обслуживающего характера, а фирмы специализируются на ключевой компетенции, в которой фирма наиболее конкурентоспособна.

3. Происходит становление и дальнейшее формирование глобальной инфраструктуры, которая действует на принципах международного права и способствует созданию единого экономического пространства с обязательным условием свободного перемещения товаров и ресурсов, что позволяет улучшить качество и доступность благ, а также способствует экономической интеграции России и отдельных ее регионов с развитыми странами [3].

Следует также обратить внимание на преимущественно региональный характер инфраструктуры, что предопределяет целесообразность ее анализа лишь в рамках конкретных мезоэкономических систем. Поскольку элементы инфраструктуры распределены по территории государства неравномерно, плотность инфраструктурной среды и уровень ее развития оп-

ределяют социально-экономическое развитие региона.

Укрупненно следует выделять три ключевые сферы, потребляющие инфраструктурные блага и выступающие в качестве индикаторов достаточности инфраструктурного обеспечения: общество в целом (социальная сфера), производство во всех его проявлениях и рынок. Следовательно, инфраструктуру экономической системы в общем виде следует разделять на социальную, производственную и рыночную, каждую из которых также можно представить в качестве системы наполняющих ее частных инфраструктурных факторов.

Так, уровень развития социальной инфраструктуры есть результат работы совокупности образовательных учреждений, учреждений здравоохранения, уровня развития культуры, искусства, спорта в стране и регионе и т.д. Производственная инфраструктура представляет собой результат функционирования научно-исследовательских центров (инновационная инфраструктура), инвестиционных институтов, обеспеченности топливно-энергетическими ресурсами (энергетическая инфраструктура) и необходимыми коммуникациями (инженерная инфраструктура). Рыночная инфраструктура при этом складывается из совокупности финансовых учреждений, объектов торговой инфраструктуры (рекламные агентства, маркетинг), инвестиционных институтов и т.д.

Следует обратить внимание на взаимосвязанность всех компонентов инфраструктуры и определенное состояние синергии как результат их системной работы, что не позволяет абсолютно точно идентифицировать принадлежность отдельных компонентов к конкретным сферам. Отдельно следует отметить три компонента региональной инфраструктуры, представляющие собой системообразующие или базовые отрасли инфраструктуры, обеспечивающие работу всех сфер экономической системы как на мезо, так и на макроуровне. Их можно назвать также негидроинфраструктурой, которая становится неотъемлемой частью остальных видов инфраструктуры. К ним следует отнести:

- информационно-коммуникационную инфраструктуру в виде совокупности учреждений, способствующих функционированию и развитию информационного пространства и информационного взаимодействия внутри страны;

- институциональную инфраструктуру как совокупность учреждений, обеспечивающих регулирование экономики посредством утверждения совокупности нормативно-правовых актов и контроля за их исполнением;

- транспортную инфраструктуру, включающую дороги, мосты, железные дороги, аэропорты, и т.д., то есть призванную обеспечить пространственное перемещение людей и грузов [4].

Отличительная особенность выделенных видов инфраструктуры в том, что они не выступают как самостоятельная отрасль, а обслуживают другие отрас-

ли в системе общественного воспроизводства. Поэтому оценку влияния региональной инфраструктуры на заданную экономическую категорию, в частности, на качество жизни можно проводить, исходя из анализа функционирования выделенных базовых инфраструктурных отраслей, в частности дорожно-транспортных сетей [2].

Предлагается такой способ оценки качества жизни населения, где основой являются перечисленные смешанные признаки, которые отображаются с помощью шкал различных уровней, а верх иерархии содержит обобщенные показатели, которые рассчитываются посредством согласования перечисленных данных. Групповые показатели отражают обеспечивающую функцию удовлетворенности человека различными областями своей жизни и формируются на основании построения дерева целей муниципальных образований [7]. В составе групп следует учитывать оценочные показатели, такие как: занятость населения, демографические показатели, уровень доходов и расходов населения, уровень социальной защиты, уровень здравоохранения, уровень культуры и отдыха, состояние сферы образования, состояние ЖКХ, потребительского рынка и сферы услуг, развитие экологии, уровень общественной безопасности и уровень экономического развития.

Следует учитывать трансформацию функций, осуществляемых инфраструктурой. Так, на первом плане выступают функции создания экономической среды для эффективного формирования рынка и соответствующих экономических условий жизнедеятельности каждого хозяйствующего субъекта с целью обеспечения тесной взаимосвязи между ними, способствующей дальнейшему повышению качества жизни населения.

Таким образом, инфраструктура является важным компонентом национального хозяйства, ее особенностями являются соответствующие комплексы базовых технически сопряженных производств, которые и формируют движение капитала из сферы потребления в сферу производства. Важную роль в данном процессе выполняет государство, которое путем реализации проектов в различных сферах экономики, формирует инфраструктурный комплекс, направленный на достижение положительного экономического роста и повышения качества жизни населения. В рамках данного исследования показано, что в разнообразных существующих методиках оценки качества жизни не достаточно явно учитывается влияние инновационной инфраструктуры. Даны рекомендации по учету развития инновационной инфраструктуры в комплексной методике оценки качества жизни. Дальнейшие исследования будут направлены на детальную проработку комплексной методики оценки качества жизни населения, которая позволит на основе интегральных показателей осуществить всеохватывающую оценку социально-экономического становления и развития инфраструктуры с целью повышения качества жизни населения.

Библиографический список

1. Алханова Р.Р., Райская М.В., Моисеев В.О. Качество жизни населения как комплексный индикатор социально-экономического развития региона // Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т. 17. № 15. С. 361-366.
2. Алханова Р.Р., Шайхутдинова Ф.Н., Райская М.В. эколого-экономические аспекты воздействия и инновационные инструменты снижения техногенной нагрузки автотранспортного комплекса на качество жизни населения // Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т. 17. №6. С. 307-311.
3. Бляхман Л.С. Инфраструктура □ ключевой и ограниченно рыночный сектор современной экономики // Проблемы современной экономики. 2013. №2(46). С. 9-18.
4. Винокурова Р.Р. Влияние совокупного развития инновационной и транспортной инфраструктур региона на качество жизни населения // Вестник экономики, права и социологии. 2017. № 2. С. 11-14.
5. Задесенец Е.Е., Зараковский Г.М., Пенова И.В. Методология измерения и оценки качества жизни населения России // Мир измерений. 2010. №2. [Электронный ресурс]. URL: <http://ria-stk.ru/mi/adetail.php?ID=37667>.

6. Оценка качества жизни населения России: Методические рекомендации./ Приложение к научному отчету №0120.0003295. – М.: ВНИИТЭ, 2006. – 72с.
7. Суслова Ю.Ю., Алешина О.Г. Влияние инфраструктуры региона на качество жизни населения // Проблемы современной экономики. 2015. №2(54). С. 225-228.
8. Фахрутдинова Е.В. Качество жизни населения в системе социально-экономических отношений: институциональный подход: Дисс. докт. экон. наук. Казань, 2010.- 420 с.

References

1. Alhanova R.R., Rajskaya M.V., Moiseev V.O. Kachestvo zhizni naseleniya kak kompleksnyj indikator social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regiona // Vestnik Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta. 2014. T. 17. № 15. S. 361-366.
2. Alhanova R.R., SHajhutdinova F.N., Rajskaya M.V. ehkologo-ehkonomicheskie aspekty vozdeystviya i innovacionnye instrumenty snizheniya tekhnogennoj nagruzki avtotransportnogo kompleksa na kachestvo zhizni naseleniya // Vestnik Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta. 2014. T. 17. №6. S. 307-311.
3. Blyahman I.S. Infrastruktura – klyuchevoj i ogranichenno rynochnyj sektor sovremennoj ehkonomiki // Problemy sovremennoj ehkonomiki. 2013. №2(46). S. 9-18.
4. Vinokurova R.R. Vliyaniye sovokupnogo razvitiya innovacionnoj i transportnoj infrastruktury regiona na kachestvo zhizni naseleniya // Vestnik ehkonomiki, prava i sociologii. 2017. № 2. S. 11-14.
5. Zadesenec E.E., Zarakovskij G.M., Penova I.V. Metodologiya izmereniya i ocenki kachestva zhizni naseleniya Rossii. // Mir izmerenij. 2010. №2. [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://ria-stk.ru/mi/adetail.php?ID=37667>.
6. Ocenka kachestva zhizni naseleniya Rossii: Metodicheskie rekomendacii./ Prilozhenie k nauchnomu otchetu №0120.0003295. – М.: VNIITEH, 2006. – 72с.
7. Suslova YU.YU., Aleshina O.G. Vliyaniye infrastruktury regiona na kachestvo zhizni naseleniya // Problemy sovremennoj ehkonomiki. 2015. №2(54). S. 225-228.
8. Fahrutdinova E.V. Kachestvo zhizni naseleniya v sisteme social'no-ehkonomicheskikh otnoshenij: Institucional'nyj podhod: Diss. dokt. ehkon. nauk. Kazan', 2010.- 420 s.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Волкова О.Н., аспирант, Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Московской области «Технологический университет»

Аннотация: В статье рассмотрены особенности формирования промышленной политики в условиях экономических санкций. Проанализировано современное состояние российской промышленности и особенности ее развития в Московской области, а также проведен анализ направлений промышленной политики на уровне исследуемого региона. Даны рекомендации по совершенствованию промышленной политики.

Ключевые слова: промышленность, промышленная политика, региональное развитие, инновационное развитие, конкурентоспособность, отечественная промышленность.

Abstract: In article features of formation of industrial policy in the conditions of economic sanctions are considered. The current state of the Russian industry and feature of her development in the Moscow region is analysed and also the analysis of the directions of industrial policy at the level of the explored region is carried out. Recommendations on improvement of industrial policy.

Keywords: industry, industrial policy, regional development, innovative development, competitiveness, domestic industry.

В настоящее время перспективы экономического развития России связаны с изменением структуры промышленного производства, созданием условий для перехода к модели, опирающейся на соответствующие высоким технологическим укладом производства. Иными словами, ключевым ориентиром развития отечественной экономики на ближайшие годы должно стать широкое освоение высокотехнологичных видов деятельности. Именно такой подход в современных условиях необходим для обеспечения экономической безопасности государства и достойного уровня жизни населения.

Понимание важности такого перехода есть и на государственном уровне, однако ресурсное наполнение экономики страны далеко от требуемого уровня, вследствие чего во многих российских регионах отсутствуют условия для реализации масштабной модернизации предприятий промышленного комплекса. Ее недостаточные темпы обуславливают наличие двух существенных проблем всего народного хозяйства России: морально и физически устаревшие основные фонды и следующие из этого низкий уровень конкурентоспособности и востребованности отечественной продукции на внутреннем и внешнем экономических рынках.

Важнейшей составляющей экономического развития страны и ее регионов является промышленная деятельность.

В сложившихся в настоящее время условиях влияния санкций на инвестиционный климат и промышленную политику страны, изучение этой темы является очень актуальным. Введение санкций сказалось практически на всех сферах деятельности экономики России.

Промышленность является фундаментом материального производства и вносит значительный вклад в формирование валового внутреннего продукта экономически развитой страны. Данный вклад колеблется от 25 до 40% для разных стран.

Отсюда следует, что государству необходимо определять, какие цели и задачи стоят для развития промышленности, вычленять существующие проблемы, выстраивать соответствующую систему мероприятий.

Промышленная политика представляет собой комплекс действий государства, который ориентирован на целенаправленное изменение структуры экономики за счет создания более благоприятных условий для развития определенных (приоритетных) секторов или видов деятельности.

В последние годы повышенную значимость в нашей стране приобрели вопросы формирования промышленной политики. Первостепенными являются

вопросы гармонизации промышленной политики с научно-технологической и инновационной точки зрения, учета специфики разных секторов и технологических направлений, диверсификации национальной экономики, создания инновационных секторов, развития человеческого капитала.

Принятие федерального закона «О промышленной политике в Российской Федерации» № 488-ФЗ от 31 декабря 2014 г. является закономерным и необходимым этапом в формировании нормативной базы по этому вопросу [1].

В 2016 году положительную динамику продемонстрировали все основные секторы промышленности: в добывающем рост составил +2,7%, в обрабатывающем - +0,5%, в сфере обеспечения электрической энергией, газом и паром - +1,7%; производство в коммунальном секторе снизилось на -0,8% (данные по ОКВЭД) [5].

В структуре промышленного выпуска России добывающая промышленность составляет около 25%, обрабатывающая - 63%, обеспечение электрической энергией, газом и паром - 10%, а коммунальный сектор не превышает 2%.

По оперативным данным Росстата, рост промышленного производства в июне 2017 г. составил 3,5% (в годовом выражении), сохраняя положительную динамику четвертый месяц подряд. Хорошие показатели II квартала привели к тому, что в целом за первое полугодие 2017 г. промышленное производство выросло на 2 % - такой темп роста промышленного выпуска Минэкономразвития России прогнозирует по итогам всего 2017 года. Добывающая промышленность в первом полугодии выросла на 3,1%, обрабатывающая - на 1,2%.

Необходимо отметить, что «в сфере влияния государственной промышленной политики должны попадать в первую очередь те предприятия и отрасли, которые обеспечивают устойчивое развитие, как региональных экономик, так и всей экономической системы в целом» [1, с. 83].

Основные результаты работы Министерства промышленности и торговли Российской Федерации в 2016 году представлены в таблице 2.

«В 2016 году начали работать 15 новых индустриальных парков. Теперь в России 95 действующих индустриальных парков в 45 регионах страны. Это более 7,5 млн. кв. м и производственных площадей и 126 тыс. созданных рабочих мест. На территории парков за прошлый год разместились более 614 новых предприятий, при этом общее количество компаний составило 2 603, среди которых 285 - иностранные предприятия из 27 стран. Сегодня в России действуют 107 технопарков, в том числе 12 технопарков в сфере

высоких технологий, 45 – в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства и технопарков при вузах, 22 промышленных технопарка. В 2016 году количество действующих промышленных технопарков

увеличилось на 8 площадок, достигнув цифры 22 действующих объекта в 19 регионах.

Таблица 1 - Прирост промышленного производства в годовом выражении по ОКВЭД (%) [5]

	2014 г.	2015 г.	2016 г.	1 пол. 2017 г.	Отгружено в 1 пол. 2017, трлн.руб.
Промышленное производство	2,5	-0,8	1,3	2,0	25,75
Добыча полезных ископаемых, в т.ч.	1,7	0,7	2,7	3,1	6,47
Обрабатывающее производство, в т.ч.	3,2	-1,3	0,5	1,2	16,31
Производство пищевых продуктов	4,9	3,1	3,1	3,7	2,48
Производство кокса и нефтепродуктов	6,1	0,9	-1,7	0,6	3,66
Производство химических веществ и химических продуктов	2,3	5,8	6,3	7,4	1,26
Производство прочей неметаллической минеральной продукции	1,1	-6,1	-6,0	2,4	0,57
Производство металлургическое	7,2	4,0	-1,0	-5,3	2,34
Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	4,5	3,5	1,3	-4,7	0,83
Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	-11,3	23,1	0,5	13,8	0,94
Производство прочих транспортных средств и оборудования	16,2	5,4	4,2	-0,1	0,56

Таблица 2 - Результаты реализации промышленной политики России в 2016 году (по основным отраслям промышленности) [7]

1. Химическая промышленность	Индекс промышленного производства химического комплекса в 2016 году по сравнению с 2015 годом составил 105,3%. Наблюдался рост по основным подотраслям химического комплекса
2. Металлургия	В 2016 году завершён первый этап реализации подпрограммы «Развитие промышленности редких и редкоземельных металлов» государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»
3. Тяжелое и транспортное машиностроение	Объем российского рынка тяжелого машиностроения в 2016 году вырос на 1,1%. Рост объема внутреннего производства – 9,9%. В натуральном выражении растет производство машин для сортировки, сепарации или промывки (+ 30,9%), прокатного оборудования для металлургии (+ 103%), талей и подъемников (+ 9,5%)
4. Нефтегазовое машиностроение	В 2016 году объем российского рынка нефтегазового оборудования составил 480 млрд. рублей. Объем внутреннего производства вырос на 7,13%. Объем экспорта продукции нефтегазового машиностроения – 20%
5. Энергетическое машиностроение	Объем рынка энергетического машиностроения в 2016 году составил 155,4 млрд. рублей. Объем рынка электротехнической промышленности увеличился на 15,2%, кабельной промышленности – на 12,7%
6. Ж/д машиностроение	Основные производители грузового железнодорожного подвижного состава показали рост производства от 9 до 96%
7. Автономное машиностроение	Объем продаж всех типов автомобилей снизился относительно прошлого года на 10,3%. Объем производства автомобилей всех типов (включая автомобили иностранных брендов) снизился на 5,5%. Снижение по легковым автомобилям составило 8,1%, но другие сегменты показали рост, как и в случае с продажами
8. С/х машиностроение	В 2016 году производство сельскохозяйственной техники выросло с 55,7 млрд. рублей до 88,6 млрд. рублей (на 59,1%) по сравнению с 2015 годом
9. Фармацевтическая и медицинская промышленность	Объем фармацевтического рынка в конечных ценах в 2016 году составил 1,21 трлн. рублей (+ 7,84% к 2015 году); объем производства лекарственных средств за 2016 год в ценах производителя – 285,87 млрд. рублей (+ 23,75% к 2015 году)
10. Реабилитационная индустрия	В отрасли задействовано более 200 организаций, 80% которых относится к субъектам малого бизнеса
11. Лесопромышленный комплекс	Индексы производства по видам деятельности в лесопромышленном комплексе в 2016 году составили: в части обработки древесины и производства изделий из дерева – 102,8%; производства целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них – 105,4%; производства мебели – 100,8%
12. Станкостроение	Объем производства в отрасли за прошедший год составил около 7,7 млрд. рублей, что на 4% превышает показатели 2015 года. Экспорт продукции станкостроения увеличился на 24,6%
13. Легкая промышленность	Индексы производства по видам деятельности в 2016 году составили: текстильное и швейное производство – 105,3%; производство кожи, изделий из кожи и производство обуви – 105,1%. Наиболее существенный рост произошел в производстве нетканых материалов – 26,6% и в производстве спецодежды – почти 40%

На их территории расположено 2806 компаний, работающих в высокотехнологичных секторах промышленности, таких как приборостроение, электроника, лазерные технологии, химическая и медицин-

ская промышленность, биотехнологии и новые материалы. По итогам 2016 года в России насчитывается 39 промышленных кластеров в 27 регионах. Ведущими регионами по числу промышленных кластеров яв-

ляются: Москва (4), Архангельская область (3), Республика Татарстан (3), которые насчитывают 1330 промышленных предприятий с численностью сотрудников более 616 тыс. человек, имеющих средний уровень производственной кооперации в размере 20%. В дополнение к ранее реализуемым планам в 2016 году были разработаны и утверждены два новых плана мероприятий по импортозамещению: в промышленности строительных материалов (изделий) и строительных конструкций и в индустрии детских товаров. Таким образом, на сегодняшний день реализуются 22 плана импортозамещения, в рамках которых утверждены 1423 технологических направления, в соответствии с которыми реализуются 1658 инвестиционных проектов. Всего на реализацию проектов в области импортозамещения, по состоянию на конец 2016 года, направлены средства в объеме 374,4 млрд. рублей, в том числе средства федерального бюджета – 71,4 млрд. рублей» [7,5].

Развитие промышленной политики на территории Российской Федерации набирает свой ход, однако и по сей день имеются определенные глобальные проблемы, для преодоления которых требуется немало усилий. В частности имеет место:

- консерватизм российской хозяйственной жизни, который может быть рассмотрен как сильная и слабая сторона одновременно;
 - устарелость технологий и хозяйственных практик;
 - продолжение преобладания сырьевого характера экономики;
 - экономические санкции, начиная с 2014 года.
- Наряду с перечисленными общероссийскими проблемами имеют место и региональные проблемы, которые также серьезно сдерживают развитие промышленности. В частности:
- основная масса собираемых на территории регионов налогов и платежей поступает в федеральный центр, а лишь затем в малом количестве перераспределяется в пользу отдельных регионов. В этой связи, значительно осложняется финансирование

региональных программ, направленных на поддержку модернизации и технического перевооружения промышленных предприятий.

- имеет место высокий уровень процентных ставок, предоставляемых банковских кредитов. Данный уровень превышает 10% годовых, а многие кредиты выдаются под 15 и даже 20%. В таких условиях рентабельность бизнеса не позволяет покрывать текущие издержки, что на практике приводит к банкротству предприятий и невозможности возврата кредита.

- в регионах имеет место значительный износ основных производственных фондов. Требуется модернизация и техническое перевооружение большинства промышленных предприятий. По-прежнему сохраняется зависимость от импорта высокопроизводительной техники и оборудования. Большинство из специализированной техники и оборудования в России не производится, что влечет за собой рост зависимости от поставок из-за рубежа.

- в регионах имеет место, низкое качество персонала промышленных предприятий. Человеческий фактор является одной из главных причин многочисленных аварий имеющих место с продукцией производимой высокотехнологическими промышленными отраслями.

- имеет место, слабое инфраструктурное и логистическое обеспечение производственного процесса. Развитие регионального транспорта проводится не в должной мере, чтобы беспрепятственно перемещать грузы и рабочий персонал из одной точки в другую. Выделяемые на эти цели значительные бюджетные средства не всегда расходуются эффективно.

Таким образом, наличие общероссийских и региональных проблем требуют своего решения. В свою очередь, процесс преодоления экспортно-сырьевой зависимости и переход к активному интенсивному типу экономического роста на основе технологического обновления промышленности является приоритетным направлением развития российской экономики на ближайшую перспективу.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 31 декабря 2014 года N 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» (в ред. от 03.07.2017) // Консультант-Плюс
2. Закон Московской области от 06.07.2016 N 84/2016-ОЗ «О промышленной политике в Московской области» (принят постановлением Мособлдумы от 23.06.2016 N 12/171-П) // Консультант-Плюс
3. Болиева И. А., Тедеева В. Б. Механизм реализации промышленной политики [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2016 г.). - СПб.: Свое издательство, 2016. - С. 1-3.
4. Теклев М. В., Болиева И. А., Тедеева В. Б. Парадигмы современной промышленной политики в России // Молодой ученый. - 2017. - №8. - С. 195-198.
5. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. - Режим доступа: gks.ru
6. Официальный сайт Мособлстата [Электронный ресурс]. - Режим доступа: msko.gks.ru
7. Основные результаты работы Министерства промышленности и торговли Российской Федерации в 2016 году - <https://nangs.org/news/authorities/osnovnyye-rezultaty-raboty-ministerstva-promyshlennosti-i-torgovli-rossijskoj-federatsii-v-2016-godu>

References

1. Federal'nyj zakon ot 31 dekabrja 2014 goda N 488-FZ «O promyshlennoj politike v Rossijskoj Federacii» (v red. ot 03.07.2017) // Konsultant-Plyus
2. Zakon Moskovskoj oblasti ot 06.07.2016 N 84/2016-OZ «O promyshlennoj politike v Moskovskoj oblasti» (prinjat postanovleniem Mosoblдумы ot 23.06.2016 N 12/171-P) // Konsultant-Plyus
3. Bolieva I. A., Tedejeva V. B. Mekhanizm realizacii promyshlennoj politiki [Tekst] // Problemy i perspektivy ehkonomiki i upravleniya: materialy V Mezhdunar. nauch. konf. (g. Sankt-Peterburg, dekabr' 2016 g.). - SPb.: Svoe izdatel'stvo, 2016. - S. 1-3.
4. Teklev M. V., Bolieva I. A., Tedejeva V. B. Paradigmy sovremennoj promyshlennoj politiki v Rossii // Molodoy uchemyj. - 2017. - №8. - S. 195-198.
5. Oficial'nyj sajт Rosstatа [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: gks.ru
6. Oficial'nyj sajт Mosoblstatа [EHlektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: msko.gks.ru
7. Osnovnyye rezul'taty raboty Ministerstva promyshlennosti i trgovli Rossijskoj Federacii v 2016 godu - <https://nangs.org/news/authorities/osnovnyye-rezultaty-raboty-ministerstva-promyshlennosti-i-torgovli-rossijskoj-federatsii-v-2016-godu>

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА

Воротилкина А.М., соискатель, Санкт-Петербургский экономический университет

Аннотация: В статье анализируются подходы различных авторов, в том числе зарубежных, к классификации предприятий семейного бизнеса. Исследуются особенности формирования семейного бизнеса и его различные виды. Дан авторский вариант классификации предприятий семейного бизнеса.

Ключевые слова: семейный бизнес, классификация, виды семейного бизнеса, организационно-правовая форма, предпринимательство.

Abstract: In the article approaches of various authors, including foreign ones, to the classification of enterprises of family business are analyzed. Various types of family business and peculiarities of their formation are explored. The author's variant of classification of the enterprises of family business is given.

Keywords: family business, classification, types of family business, organizational and legal form, entrepreneurship.

Введение

Современную экономику сложно представить без многообразия различных видов бизнеса. За последние десятилетия все больше людей стремятся открыть свой бизнес. Многие стремятся открыть семейный бизнес для того, чтобы передать его другому поколению своей семьи и сохранить традиции, характерные для определенной отрасли и, прежде всего, конкретной семьи. Семейный бизнес во многом зависит от того, что собственники этого бизнеса хотят получить в результате его функционирования. Конечной целью чаще всего является получение прибыли, но некоторые представители семейных компаний во главу угла ставят сохранение семейных традиций управления бизнесом и преемственность поколений, а также создание своего уникального бренда.

Credit Suisse (CS) провел большое исследование семейного бизнеса. Его результатом стал рейтинг 900 крупнейших семейных предприятий. В список попали компании, акции которых торгуются на финансовых площадках и капитализация которых превышает 1 млрд. долларов. В нем можно найти компании, в которых не менее 20% акций принадлежит семьям [13].

В качестве всемирно известных примеров семейного бизнеса упомянут, например, IKEA, LG, Samsung, BMW, Otto Group, Tetra Laval, Auchan, Estee Lauder, Ford, L'Oreal, Michelin, Sony, Woolworth, Nintendo, Pampers, Nike, Hilton, Adidas, Puma и Mars, и становление каждого из этих бизнесов начиналось с крохотного частного магазинчика или мастерской [11].

В нашей стране на сегодняшний день сформировалось не очень много компаний с семейным капиталом. Они, как правило, либо очень мелкие и находятся в небольших городах, либо это не разрекламированные средние компании. Тем не менее в России существуют и семейные компании-гиганты. Так, аналитики Ernst & Young совместно с Центром семейного бизнеса при Университете Санкт-Галлена (Швейцария) выделили 12 предприятий в России, контрольный пакет акций которых или решающий голос в совете директоров принадлежит одной чете, и акции девяти из них можно купить на бирже. Эти 12 российских компаний вошли в исследование 500 компаний со всего мира, где у семьи доля владения или количество голосов в совете директоров составляло более 32% для публичных компаний и более 50% - для непубличных. Из публичных семейных компаний в рейтинг E&Y вошли «Русал», «Система», «Магнит», «Дикси Групп», «Северсталь», Трубная металлургическая компания (ТМК), Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК), Магнитогорский металлургический комбинат (ММК), «Мечел», а из непубличных - «Стройгазмонтак» СУЭК [12]. Многие из них функционируют вполне успешно. Так, за десять лет с октября 2007 по октябрь 2017 года курсовая стоимость акций НЛМК и ММК выросла на 37%, «Северстали» — на 53%. Однако акции ТМК за это время снизились на 77%. Бумаги «Мечела» и «Русала» вышли на рынок позже, чем десять лет назад, но их динамика оказа-

лась в разы хуже динамики отраслевого индекса. «Дикси» и «Магнит» представляют потребительский сектор. Соответствующий отраслевой индекс Московской биржи за десять лет поднялся в 2,2 раза. За этот же период акции компании «Дикси» потеряли около 7% своей стоимости, а акции «Магнита» за это же время выросли в 8,58 раза.

Таким образом, семейный бизнес активно функционирует и в России, и теоретическое исследование особенностей и перспектив его развития следует начинать с формирования классификации его видов.

1. Подходы к классификации семейного бизнеса

Семейный бизнес варьируется от совсем мелких предприятий до крупных корпораций, прибыль которых характеризуется миллиардами. В зарубежной литературе выделяют несколько организационно-правовых форм (ОПФ) семейного бизнеса. В первую очередь, это семейное владение, основанное на акционерном капитале. Как правило, такой вид семейного бизнеса характерен для стран, где права акционерной собственности не вполне защищены (например, это такие страны как Греция, Израиль и Португалия). В этих странах доля подобных компаний составляет порядка 43% [4]. Главная особенность такого семейного бизнеса - это то, что акционерная собственность носит анонимный характер, т.е. операции компании и деловая активность ассоциируются лишь с именем такой семьи [5].

Отечественные исследователи выделяют виды семейного бизнеса на основе ряда показателей. Типология семейного бизнеса строится, например, с позиции преемственности, с позиции владения и управления бизнесом и в зависимости от структуры управления. Действительно, если после ухода владельца семейного бизнеса наследники (родственники в рамках семейного бизнеса) не берут на себя роль управленцев данным бизнесом, то в конечном итоге такой бизнес либо умирает, либо теряет свою специфику. Однако эти признаки относятся к основополагающим, то есть включены в определение семейного бизнеса как типа [3]. Классификация же должна отражать вариативность этого типа во всем разнообразии его видов по ряду вторичных признаков, не отраженных в определении СБ.

Следует также отметить, что на основе подобных показателей некоторыми исследователями [6] формируются группы семейных компаний с использованием понятий:

- профессиональный семейный бизнес;
- семейный клан;
- семейный бизнес основателя.

На наш взгляд, эти понятия ничего не добавляют к определению СБ и являют собой лишь игру слов.

Значительный прогресс в области классификации семейного бизнеса был достигнут в середине 1990 годов, однако до настоящего момента нет единой общепризнанной классификации, которая бы адекватно

характеризовала многообразие видов семейного бизнеса. Поэтому попытки дифференцировать семейный бизнес не прекращаются до сих пор и дебаты продолжаются.

Так, A. Vjornberg и N. Nicholson выделяют «главный» показатель для классификации семейного бизнеса, и, по их мнению, это разделение материальных и нематериальных активов, которые накапливаются, трансформируются и передаются из поколения в поколение, в результате чего образуется крепкий семейный бизнес [10].

Исследования Amit R. Villalonga и компания A&B Financial утверждают, что устойчивое развитие семейных компаний как экономической основы существования муниципальных образований является фундаментом для успешного функционирования экономики небольших городов, в которых существует поддержка для создания таких компаний. Главной особенностью семейного бизнеса они выделяют то, что характеризует именно этот вид бизнеса, формирует и поддерживает концепцию эмоционального владения, основанную на его непрерывности и устойчивости посредством мотивирования будущих поколений через раннюю профессиональную и ценностную ориентацию [9].

Анализ научной литературы в области семейного бизнеса позволяет сделать вывод о том, что в попытках классификации семейного бизнеса можно выделить 2 подхода:

Первый подход основан на том, что семейный бизнес рассматривается как социальный процесс с разными участниками, и организация может использовать свои действия, направленные на трансформацию компании посредством контроля и внедрения ресурсов для увеличения стоимости ее активов;

Второй подход - это рассмотрение бизнес-семьи как единицы самоанализа. Он основывается на признании весомой роли семейных ресурсов и возможностей для осуществления стратегического подхода в управлении семейной компанией. В первую очередь в таком подходе для управления компанией используется участие в стратегии развития членов семьи, а также вовлечение последующих поколений в занятие этим бизнесом [3].

Также предприятия семейного бизнеса рассматриваются как иерархическая конфигурация, где с целью развития семейного бизнеса за основу берутся такие понятия как владение и управление семейными активами, система взаимоотношений между членами семьи и др. Таким образом, задача дифференциации видов семейного бизнеса подменяется задачей идентификации его как типа.

3. Авторская классификация предприятий семейного бизнеса

По результатам проведенного исследования автор предлагает собственный подход к систематизации видов семейного бизнеса на основе ряда выделенных признаков, представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Авторская классификация семейного бизнеса

№	Признаки	Виды СБ
1	Численность персонала	Мелкие (до 20 человек)
		Средние (от 30 до 90 человек)
		Крупные
2	Правовой статус	С образованием юридического лица
		Без образования юридического лица
3	Финансирование	Самостоятельное финансовое обеспечение
		Финансирование извне (гос. поддержка, иностранный партнер, кредиты)
4	Вид управления	Коллективный орган управления
		Собственник единолично принимает управленческие решения и соответственно владение, пользование и распоряжение имуществом
5	Количество вовлеченных в управление поколений СБ	Одно поколение (сыновья, дочери, жена, муж);
		Два поколения (внуки, внучки, племянники, сестры, братья);
6	Авторитет и легитимность	Три поколения (партнеры, другие родственники)
		Родственные связи
7	Организационно-правовые формы (ОПФ) СБ	Отношение согласно уставу предприятия
		Фермерские хозяйства Индивидуальные предприниматели Общество с ограниченной ответственностью (ООО) Общества с дополнительной ответственностью Коммандитное товарищество Ассоциации Корпорации

Источник: собственная разработка автора.

По нашему мнению, в таблице 1 с введением указанных классификационных признаков (второй столбец) наиболее полно отражается специфика и разнообразие семейных бизнесов.

4. Выводы

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день существует несколько подходов к классификации семейного бизнеса, но ни один из подходов не отражает полностью все многообразие видов семейного бизнеса. Анализ

этих подходов показал, что их авторы главными факторами при изучении семейного бизнеса выделяли признаки, относящиеся к основополагающим. Однако классификация должна отражать вариативность семейного бизнеса как типа во всем разнообразии его видов по ряду вторичных признаков, не отраженных в определении СБ, которые и постарался выделить автор в табл. 1.

Конечно, исследования по созданию расширенной классификации предприятий семейного бизнеса следует продолжить.

Библиографический список

1. Васильев М.В. Критерии и определения семейной фирмы: эволюция взглядов европейских и российских исследователей // Проблемы теории и практики управления. - 2012. - № 7-8. - С. 155-162.
2. Васильев М.В. Семейная фирма: эволюция североамериканских взглядов [критерии и определения] // Проблемы теории и практики управления. 2012. - № 6. - С. 27-38.

3. Касьяненко Т.Г., Воротилкина А.М. Эволюция понятия «семейный бизнес» по исследованиям российских и зарубежных ученых // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2017. - № 2. - С. 36-44.
4. Колпин Л. Семейный бизнес от конфликтов к успеху. - Москва: Добрая книга. 2010. - С. 100-110
5. Немиленцев М.К. Ценообразование в семейном бизнесе. [Текст]: дисс. канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 12.06.2012. - СПб, 2012. - С. 30-40.
6. Смирнов В.В. Развитие семейного бизнеса как фактор оздоровления экономики России в условиях кризиса / В.В. Смирнов. - Владимир: ВГУ, 2008. - С. 20-23.
7. Чепуренко А.Ю. Предпринимательский потенциал российского общества: анализ и рекомендации по содействию вовлечения населения в малый бизнес (Заключение) // Экономическая социология. - 2003. - Т.4. - № 4. - С. 26-51.
8. Шнуровозова Т.В. Семейный бизнес по-русски. - Москва: Дшков и К0, 2010. - С. 33-58.
9. Astrachan J.H. Family / J. H. Astrachan, A.K. Strider // Kenyon-Rouvinez D., Ward J. L. Family Business. Key Issues. New York. Palgrave Macmillan. 2005.
10. Miller D., Le Brenton-Miller I. Managing for the long run: lessons in competitive advantage from great family business: Harvard business school press. 2005 - С. 12-23.
11. 15 крупнейших семейных предприятий в мире / Эксперт Онлайн, 2015. Режим доступа: <http://expert.ru/2015/07/16/15-bogatejshih-semej-mira/> (дата обращения 10.12.2017).
12. Семейные ценности: насколько доходны «династические» компании [Электронный ресурс] / Дария Лехническая, 10 октября 2017. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/money/09/10/2017/59d66f599a7947412209ff5d> (дата обращения 10.12.2017).
13. Семейный бизнес: как работать с родственниками чтобы не испортить отношения / Манекенина Анна, 28.08.2015. Режим доступа: <https://www.gd.ru/articles/8033-semejnyy-biznes> (дата обращения 10.12.2017).

References

1. Vasil'ev M.V. Kriterii i opredeleniya semejnoy firmy: ehvolyuciya vzglyadov evropejskih i rossijskih issledovatelej // Problemy teorii i praktiki upravleniya. - 2012. - № 7-8. - С. 155-162.
2. Vasil'ev M.V. Semejnaya firma: ehvolyuciya severoamerikanskijh vzglyadov [kriterii i opredeleniya] // Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2012. - № 6. - С. 27-38.
3. Kas'yanenko T.G., Vorotilkina A.M. Ehvolyuciya ponyatiya «semejnyj biznes» po issledovaniyam rossijskih i zarubezhnyh uchenykh // EHkonomika i upravlenie: problemy, resheniya. - 2017. - № 2. - С. 36-44.
4. Kolpin L. Semejnnyj biznes ot konfliktov k uspekhu. - Moskva: Dobraya kniga. 2010. - С. 100-110
5. Nemilencev M.K. Cenoobrazovanie v semejnom biznese. [Tekst]: diss. kand. ehkon. nauk: 08.00.05: zashchishchena 12.06.2012. - SPb, 2012. - С. 30-40.
6. Smimov V.V. Razvitiye semejnogo biznesa kak faktor ozdorovleniya ehkonomiki Rossii v usloviyah krizisa / V.V. Smimov. - Vladimir: VGU, 2008. - С. 20-23.
7. СЧепуренко А.Ю. Предпринимательский потенциал российского общества: анализ и рекомендации по содействию вовлечения населения в малый бизнес (Заклyчение) // EHkonomicheskaya sociologiya. - 2003. - Т.4. - № 4. - С. 26-51.
8. SHnurovozova T.V. Semejnyj biznes po-russki. - Moskva: Dshkov i K0, 2010. - С. 33-58.
9. Astrachan J.H. Family / J. H. Astrachan, A.K. Strider // Kenyon-Rouvinez D., Ward J. L. Family Business. Key Issues. New York. Palgrave Macmillan. 2005.
10. Miller D., Le Brenton-Miller I. Managing for the long run: lessons in competitive advantage from great family business: Harvard business school press. 2005 - С. 12-23.
11. 15 крупнейshih semejnykh predpriyatij v mire / EHkspert Onlajn, 2015. Rezhim dostupa: <http://expert.ru/2015/07/16/15-bogatejshih-semej-mira/> (дата obrashcheniya 10.12.2017).
12. Semejnye cennosti: naskol'ko dohodny «dinasticheskie» kompanii [EHlektronnyj resurs] / Dariya Lekhnichskaya, 10 oktyabrya 2017. Rezhim dostupa: <https://www.rbc.ru/money/09/10/2017/59d66f599a7947412209ff5d> (дата obrashcheniya 10.12.2017).
13. Semejnyj biznes: kak rabotat' s rodstvennikami chtoby ne isportit' otnosheniya / Manekenina Anna, 28.08.2015. Rezhim dostupa: <https://www.gd.ru/articles/8033-semejnyy-biznes> (дата obrashcheniya 10.12.2017).

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Глушко В.О., Дальневосточный федеральный университет
Зорникова Н.В., Дальневосточный федеральный университет
Еремин А.Ю., Дальневосточный федеральный университет
Шамардина О.В., Дальневосточный федеральный университет

Аннотация: Анализ начинается с общего обзора статей бухгалтерского баланса и выявления их изменения за отчетный период. В процессе чтения бухгалтерского баланса устанавливается взаимосвязь статей, выявляются финансовые результаты, дается предварительная оценка финансовой устойчивости. Причем, проводится как вертикальное чтение (то есть какова стоимость имущества предприятия; сколько из него оборотных и внеоборотных средств; сколько собственных и заемных средств), так и горизонтальное (то есть оценка изменения средств предприятия и их источников за анализируемый период).

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, активы, пассивы, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость.

Abstract: The analysis begins with an overview of the balance sheet items and the identification of their changes over the reporting period. In the process of reading the balance sheet, the relationships between the articles are established, financial results are identified, and a preliminary assessment of financial stability is given. Moreover, it is carried out as vertical reading (that is, what is the value of the enterprise's assets, how many of it is circulating and non-current, how much own and borrowed funds), and horizontal (that is, the assessment of changes in the enterprise's funds and sources during the analyzed period).

Keywords: balance sheet, assets, liabilities, solvency, liquidity, financial stability.

Состояние активов и пассивов предприятия отражены в бухгалтерском балансе, который является основным источником анализа финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. По этим данным можно установить, какие изменения произошли в активах организации, какую часть составляет недвижимость предприятия, а какую – оборотные средства, в том числе в сфере производства и сфере обращения.

Для дальнейшего, более детального анализа бухгалтерский баланс преобразуется в аналитический. Для этого материально-производственные запасы увеличиваются на сумму НДС; краткосрочные обязательства уменьшаются на величину доходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов и платежей и на эту сумму увеличивается собственный капитал [2].

Анализ динамики и структуры источников средств и стоимости имущества проведем по данным бухгалтерского баланса ООО «Владоргтехника» за 2010-2011 гг. и аналитического баланса.

Большую часть актива бухгалтерского баланса составляют оборотные активы – 96,8% концу 2010 г., несмотря на уменьшение их доли на 1,7 % по сравнению с началом года (98,5%). В отличие от оборотных активов удельный вес внеоборотных активов за 2010 г. вырос с 1,5% до 3,2%, но по-прежнему составляет меньшую часть актива бухгалтерского баланса.

В 2010 г. произошло изменение состава и структуры источников средств ООО «Владоргтехника». Увеличился собственный капитал организации с 4902 тыс. руб. на начало года до 7525 тыс. руб. на конец года, то есть на 2623 тыс. руб.

Размер уставного капитала за 2011 г. не изменился и составил 10 тыс. руб., но в связи с увеличением

нераспределенной прибыли на 2623 тыс. руб. (с 4892 тыс. руб. до 7515 тыс. руб.) и, соответственно, увеличением общей суммы капитала организации с 4902 тыс. руб. до 7525 тыс. руб. (на 2623 тыс. руб.) изменилась структура источников средств Общества.

Краткосрочные обязательства, состоящие только из кредиторской задолженности, в начале года составляли 5822 тыс. руб. или 54,3% пассива бухгалтерского баланса, а к концу 2009г. были равны 5517 тыс. руб. (42,3%), то есть уменьшились на 305 тыс. руб. при уменьшении их доли на 12,0%.

Подводя итоги, можно сказать о том, что большую часть актива бухгалтерского баланса составляют оборотные активы, хотя их доля на конец 2009г. несколько уменьшилась. В источниках средств на начало года преобладают заемные средства, однако на конец года сумма и доля собственных источников выросла за счет увеличения нераспределенной прибыли ООО «Владоргтехника», что привело к преобладанию доли собственного капитала над долей заемного капитала в источниках средств организации.

Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости являются одними из основных расчетных показателей анализа финансового состояния предприятия [3].

Оценка платежеспособности проводится на основе характеристики ликвидности бухгалтерского баланса, определяющей как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Для комплексной оценки ликвидности бухгалтерского баланса используется общий показатель ликвидности. Проведем анализ ликвидности баланса ООО «Владоргтехника» за 2010 г. по данным таблицы 1.

Таблица – 1 Оценка ликвидности баланса ООО «Владоргтехника»

Актив	На начало года	На конец года	Пассив	На начало года	На конец года	тыс. руб.	
						Платежный излишек (+), недостаток (-)	
						На начало года	На конец года
A1	26	689	P1	4440	5822	- 4414	- 5133
A2	2251	1602	P2	-	-	+2251	+1602
A3	4124	8241	P3	-	-	+4124	+8241
A4	117	156	P4	2078	4866	-1961	-4710
Баланс	6518	10688	Баланс	6518	10688	-	-

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод, что баланс ООО «Владортехника» за анализируемый период не является абсолютно ликвидным, так как не выполняется первое неравенство. Наиболее ликвидные активы меньше наиболее срочных обязательств на начало года на 4414 тыс. руб., на конец года – на 5133 тыс. руб. При этом недостаток наиболее ликвидных активов увеличивается, и их недостаточно, чтобы покрыть наиболее срочные обязательства Общества.

Выполнение третьего неравенства, где медленно реализуемые активы больше долгосрочных обязательств на начало года на 4124 тыс. руб., а на конец года на 8241 тыс. руб., говорит об имеющейся в будущем платежеспособности организации.

Выполнение четвертого неравенства, когда трудно реализуемые активы меньше постоянных пассивов на 1961 тыс. руб. на начало 2008г. и на 4710 тыс. руб. на конец 2008г., свидетельствует о наличии собст-

венных оборотных средств у ООО «Владортехника» и о высокой его платежеспособности.

В целом за два года наиболее ликвидные активы увеличились на 129 тыс. руб., а их доля в оборотных активах на 0,9%; быстро реализуемые активы увеличились на 1364 тыс. руб., а их доля снизилась на 0,7%; медленно реализуемые активы увеличились на 4667 тыс. руб. при увеличении их доли на 4,4%; трудно реализуемые активы увеличились на 303 тыс. руб. и их доля на 1,4%. И если увеличение доли наиболее ликвидных активов благоприятно сказывается на платежеспособности организации, то увеличение доли трудно реализуемых активов снижает ее платежеспособность.

Далее по данным таблиц 2 и 3 проведем анализ динамики состава и структуры пассивов, сгруппированных по срочности их погашения, ООО «Владортехника» за 2010-2011 гг. в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика состава и структуры пассивов по срочности их погашения ООО «Владортехника» за 2010-2011 гг.

Пассивы	Изменения за год, тыс. руб.		Удельный вес, %			Изменения за год	
	2010 г.	2011 г.	На начало 2010 г.	На конец 2010 г.	На конец 2011 г.	2008г.	2009г.
П1	+1382	-305	68,1	54,5	42,4	-13,6	-12,1
П4	+2788	+2608	31,9	45,5	57,6	+13,6	+12,1
Баланс	+4170	+2303	100	100	100	100	-

За 2010 г. произошло увеличение наиболее срочных обязательств на 1382 тыс. руб. и постоянных пассивов на 2788 тыс. руб. В 2011 г. произошло уменьшение наиболее срочных обязательств на 305 тыс. руб., при увеличении постоянных пассивов на 2608 тыс. руб. Это вызвало изменение структуры пассивов по срочности их погашения.

В 2010 г. уменьшилась доля наиболее срочных обязательств на 13,0%, в то же время увеличилась доля постоянных пассивов. За 2011 г. произошло также уменьшение доли наиболее срочных обязательств на 12,1%, при увеличении доли постоянных пассивов.

В целом наиболее срочные обязательства ООО «Владортехника» увеличились на 1077 тыс. руб., а их доля в пассивах организации уменьшилась на 25,7%; постоянные пассивы выросли на 5396 тыс. руб. и их доля на 25,7%.

Увеличение доли постоянных пассивов, то есть собственного капитала ООО «Владортехника», свидетельствует о повышении финансовой независимости Общества, однако увеличение доли наиболее срочных пассивов привело к снижению его платежеспособности, так средств организации не хватало, чтобы вовремя расплатиться по своим наиболее срочным обязательствам.

Более точное представление о платежеспособности предприятия дают относительные показатели:

– коэффициент абсолютной ликвидности, значение которого должно быть не менее 0,2 - 0,3; коэффициент быстрой (срочной) ликвидности, значение которого должно быть не менее 0,8 - 1; коэффициент текущей ликвидности, значение которого должно быть не менее 2;

Бухгалтерский баланс ООО «Владортехника» не является абсолютно ликвидным, так как в 2010-2011 гг. наиболее ликвидные активы меньше наиболее срочных пассивов. Платежеспособность в исследуемом периоде низкая, о чем свидетельствуют низкие значения относительных показателей платежеспособности в 2010 г. Хотя на конец 2011 г. платежеспособность повысилась, о чем свидетельствует значение коэффициента текущей ликвидности выше нормативного [4].

В отличие от понятия «платежеспособность», понятие «финансовая устойчивость» – более широкое, т. к. включает в себя оценку разных сторон деятельности предприятия. Для оценки финансовой устойчивости применяется система коэффициентов.

Для оценки состояния оборотных средств применяется показатель обеспеченности запасов собственными источниками и основными источниками их формирования, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициент маневренности собственных средств.

Коэффициент обеспеченности запасов основными источниками их формирования определяется как отношение основных источников формирования запасов к их величине.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяется как отношение собственных оборотных средств организации к стоимости оборотных активов. Его нормативное значение 0,1, то есть как минимум 10% оборотных активов организации должны быть сформированы за счет собственных средств.

Коэффициент маневренности собственных средств показывает, насколько мобильны собственные источники средств предприятия и определяется как отношение собственных оборотных средств к собственному капиталу организации.

Нормальное значение этого коэффициента должно быть не ниже 0,5. Чем выше значение этого коэффициента, тем лучше, с финансовой точки зрения, положение предприятия.

Собственный основной капитал ООО «Владортехника» увеличился на 39 тыс. руб., а собственные оборотные средства на 2703 тыс. руб. При этом, осталась без изменения доля собственного капитала, используемого для формирования внеоборотных активов, и составила 1,00, то есть внеоборотные активы полностью сформированы за счет собственного капитала; увеличилась обеспеченность организации собственными оборотными средствами с 0,31 до 0,45 (на 0,14).

Произошло перераспределение собственного капитала организации между внеоборотными и оборотными активами. Доля собственного основного капитала в собственном капитале уменьшилась с 0,06 до 0,03, то есть на 0,03, при соответствующем увеличении коэффициента маневренности собственного капитала с 0,94 до 0,97.

Доля собственного капитала во внеоборотных активах не изменилась и составила 1,00, при этом увеличилась обеспеченность оборотных активов собственными оборотными средствами с 0,45 до 0,56 (на 0,11).

В целом за два года обеспеченность запасов собственными оборотными средствами выросла на 32,5%, что объясняется, в первую очередь значительным увеличением собственных оборотных средств ООО «Владоргтехника». Формирование запасов товарно-материальных ценностей происходит не только за счет собственных оборотных средств, но и кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками, краткосрочных займов и кредитов, прочей кредиторской задолженности – основных источников формирования.

На начало 2010 г. основные источники формирования запасов по данным бухгалтерского баланса и таблицы 3 составляли 6156 тыс. руб., на конец года – 10253 тыс. руб., на конец 2011 г. – 12188 тыс. руб.

Так как запасы товарно-материальных ценностей с НДС на начало 2010 г. составляли 4146 тыс. руб., собственные оборотные средства – 1983 тыс. руб., то на начало 2010 г. финансовая устойчивость нормальная. На конец 2010 г. запасы составляли 8277 тыс. руб., а собственные оборотные средства 4746 тыс. руб., следовательно, на конец года финансовая устойчивость Общества также нормальная. На конец 2011 г. запасы товарно-материальных ценностей с НДС составляли 8852 тыс. руб., а собственные оборотные средства 7105 тыс. руб., поэтому и на конец года финансовая устойчивость ООО «Владоргтехника» осталась нормальной, то есть не изменилась.

Это произошло вследствие того, что увеличение собственных оборотных средств сопровождалось ростом запасов товарно-материальных ценностей.

Для характеристики финансовой устойчивости пассивов применяются:

- коэффициент независимости (автономии), значение должно быть не ниже 0,5 – 0,6, равный отношению собственных средств к валюте баланса; коэффициент финансовой устойчивости, определяемый как отношение суммы собственных средств и долгосрочных обязательств к валюте баланса; коэффициент финансирования, определяемый как отношение собственного капитала к заемному капиталу; который показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных источников, а какая – за счет заемных.

- Если коэффициент > 1, то предприятие обладает достаточным запасом финансовой устойчивости. Если

$K_{фин} < 1$, то это говорит о значительной зависимости предприятия от заемных источников;

- коэффициент соотношения заемных и собственных средств организации (финансового риска). Если коэффициент соотношения заемных средств к собственным средствам предприятия > 1, то финансовое положение предприятия достигает критической точки; коэффициент финансовой зависимости, определяемый как отношение заемного капитала к итогу баланса [6].

В настоящее время существует множество методик комплексной оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Одни авторы предлагают рассчитывать интегральный показатель финансового благополучия с использованием трех коэффициентов: коэффициент функционирующего капитала, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициент текущей ликвидности. Есть авторы, которые предлагают использовать шесть показателей. К названным показателям добавляются коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент финансовой независимости в части формирования запасов.

Ряд авторов предлагают использовать пять показателей:

- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K_1); коэффициент автономии (K_2); коэффициент текущей ликвидности (K_3); коэффициент общей платежеспособности показывает способность предприятия покрывать все свои обязательства (краткосрочные и долгосрочные) всеми имеющимися активами и определяется как отношение активов предприятия к его обязательствам (K_4); коэффициент финансирования (K_5).

На основе этих показателей определяется интегральный показатель финансовой устойчивости и платежеспособности по формуле:

$$K = 2K_1 + 0,4K_2 + 0,1K_3 + 0,1K_4 + 0,2K_5, \quad (1)$$

где K – интегральный показатель финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Нормативное значение этого показателя – 1.

Рассчитаем интегральный показатель финансовой устойчивости ООО «Владоргтехника» и его изменение за исследуемый период по данным таблицы 4.

Таблица 4 – Данные для расчета интегрального показателя финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Владоргтехника» в 2010-2011 гг.

Показатель	2010 г.		На конец 2011 г.	Изменения	
	На начало года	На конец года		2010 г.	2011 г.
1. K_1	0,31	0,45	0,56	+0,14	+0,11
2. K_2	0,32	0,46	0,58	+0,14	+0,12
3. K_3	1,44	1,81	2,28	+0,37	+0,47
4. K_4	1,47	1,84	2,36	+0,37	+0,52
5. K_5	0,47	0,84	1,36	+0,37	+0,52

Как видно из данных таблицы 4 все показатели, используемые для расчета интегральной оценки финансовой устойчивости и платежеспособности организации в 2010 г. и 2011 г. увеличились.

Интегральный показатель финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Владоргтехника» равен:

- на начало 2010 г.: $2 \times 0,31 + 0,4 \times 0,32 + 0,1 \times 1,44 + 0,1 \times 1,47 + 0,2 \times 0,47 = 1,13$;

- на конец 2010 г.: $2 \times 0,45 + 0,4 \times 0,46 + 0,1 \times 1,81 + 0,1 \times 1,4 + 0,2 \times 0,84 = 1,62$;

- на конец 2011 г.: $2 \times 0,56 + 0,4 \times 0,58 + 0,1 \times 2,28 + 0,1 \times 2,36 + 0,2 \times 1,36 = 2,09$.

Как следует из результатов расчетов финансовая устойчивость и платежеспособность высокая, так как

интегральный показатель выше нормативного значения. В целом можно сделать вывод, что ООО «Владоргтехника» платежеспособно и его финансовая устойчивость достаточно высокая, и произошло улучшение финансового состояния организации.

Экономические результаты деятельности любого предприятия зависят от множества факторов. Большинство организаций проходят стадии подъема и спада, многие из них приближаются к банкротству или становятся банкротами. Банкротство предприятий является результатом совместного негативного влияния различных факторов как внешних по отношению к предприятию, так и внутренних, рисунок 1.

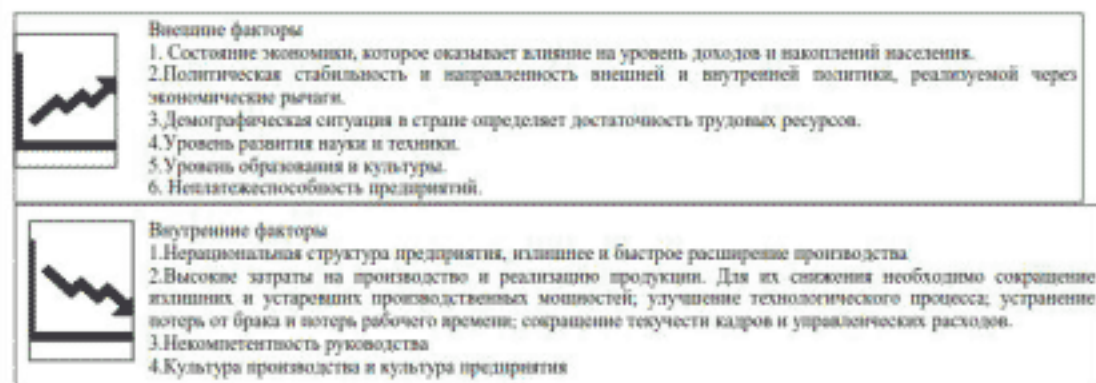


Рисунок 1 – Внешние и внутренние факторы

Все эти факторы должны учитываться руководством предприятия для выбора способов вывода организации из критического финансового состояния и повышения его платежеспособности.

Основным показателем, характеризующим наличие у предприятия реальной возможности восстановить или утратить свою платежеспособность в течение определенного периода, является коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Если хотя бы один из коэффициентов (текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами) меньше нормативного значения, но намечается тенденция их роста, то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности в течение шести месяцев по следующей формуле:

$$КВП = [КТЛ 1 + 6 : T \times (КТЛ 1 - КТЛ 0)] : КТЛН, \quad (2)$$

где КВП – коэффициент восстановления платежеспособности;

КТЛ 1; КТЛ 0 – соответственно коэффициент текущей ликвидности на конец, на начало отчетного периода;

КТЛН – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности;

T – отчетный период, мес.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше 1, свидетельствует о наличии у предприятия реальной возможности восстановить свою платежеспособность в ближайшие шесть месяцев. Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение меньше 1, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшие шесть месяцев нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность.

Если коэффициент текущей ликвидности больше или равен 2, а коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами больше или равен 0,1, но намечается тенденция к их уменьшению, то рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности в ближайшие три месяца, по следующей формуле:

$$КУП = [КТЛ 1 + 3 : T \times (КТЛ 1 - КТЛ 0)] : КТЛН, \quad (3)$$

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение больше 1, свидетельствует о наличии у предприятия реальной возможности сохранить свою платежеспособность. Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение меньше 1, свидетельствует о том, что предприятие в ближайшие три месяца утратит свою платежеспособность.

В ООО «Владоргтехника» на конец 2010 г. коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами выше норма-

тивных, поэтому, нет необходимости расчета коэффициента восстановления платежеспособности.

Таким образом, проведенный анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Владоргтехника» позволяет сделать вывод о появлении тенденции усиления финансовой устойчивости и повышения платежеспособности предприятия.

В тоже время ряд мероприятий будет способствовать укреплению этой тенденции. К числу этих мероприятий можно отнести:

- ускорение оборачиваемости денежных средств, дебиторской и кредиторской задолженности и запасов товарно-материальных ценностей;

- использование прогрессивных форм расчетов с дебиторами и кредиторами;

- более эффективное использование собственного капитала, рациональное распределение его, что позволит повысить маневренность собственного капитала и обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами;

- формирование более рациональной структуры активов предприятия и соотношения как между внеоборотными и оборотными активами, так и между отдельными составляющими элементами оборотных и внеоборотных активов.

В результате проведения мероприятий по увеличению собственного капитала и уменьшению краткосрочных обязательств ООО «Владоргтехника», коэффициент финансовой независимости составит 0,75, то есть увеличится на 0,17; коэффициент финансирования составит 2,95, то есть увеличится на 1,39.

В результате увеличения собственного оборотного капитала и уменьшения краткосрочных обязательств коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами будет равен 0,74, то есть вырастет на 0,18, коэффициент текущей ликвидности увеличится на 1,30 и составит 3,78, а коэффициент общей платежеспособности составит 3,95, то есть увеличится на 1,86, незначительно вырастет и коэффициент маневренности собственного капитала – на 0,01.

Интегральный коэффициент финансовой устойчивости и платежеспособности будет равен $2 \times 0,74 + 0,4 \times 0,75 + 0,1 \times 3,78 + 0,2 \times 3,95 + 0,2 \times 2,95 = 3,14$, то есть в три раза выше нормативного значения, и увеличится на 1,05.

Такое изменение всех показателей, характеризующих финансовую устойчивость и платежеспособность ООО «Владоргтехника» говорит о том, что предлагаемые мероприятия по изменению выручки от продаж, краткосрочных обязательств, дебиторской задолженности и запасов товарно-материальных ценностей действительно позволят организации усилить свою финансовую устойчивость и повысить платежеспособность.

Библиографический список

1. Газарян, А.В. Подготовка аудиторского заключения // Бухгалтерский учет. - 2010. - №6. - С.54-56.
2. Парушина, Н.В. Анализ краткосрочных обязательств // Бухгалтерский учет. - 2014. - № 4. - С. 51-57.
3. Сотникова, Л.В. Заполнение форм отчетности // Бухгалтерский учет. - 2014. - №1. - С. 35-55.
4. Серeda, К.Н. Справочник бухгалтера и аудитора / К.Н.Серeda. - Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2008. - 384 с.
5. Скобара, В.В. Аудит: методология и организация / В.В. Скобара. - М.: ИНФРА-М, 2010 г. - 212 с.
6. Суглубов, А.Е. Бухгалтерский учет и аудит / А.Е.Суглубов. - М.: КНОРУС, 2009. - 489 с.
7. Шеремет, А.Д. Аудит: Учебник / А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. - 4-е изд. Доп. и перераб. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 352 с.
8. Шишкин, А.К. Учет, анализ и аудит на предприятии. Учебное пособие / А.К. Шишкин, В.А. Микроков, И.Д. Дышкант. - М.: Аудит. ЮНИТИ, 2006. - 496 с.

References

1. Gazaryan, A.V. Podgotovka auditorskogo zaklyucheniya // Buhgalterskiy uchët. - 2010. - №6. - S.54-56.
2. Parushina, N.V. Analiz kratkosrochnykh obyazatel'stv // Buhgalterskiy uchët. - 2014. - № 4. - S. 51-57.
3. Sotnikova, L.V. Zapolnenie form otchetnosti // Buhgalterskiy uchët. - 2014. - №1. - S. 35-55.
4. Sereda, K.N. Spravochnik buhgaltera i auditora / K.N.Sereda. - Rostov n/D: izd-vo «Feniks», 2008. - 384 s.
5. Skobara, V.V. Audit: metodologiya i organizatsiya / V.V. Skobara. - M.: INFRA-M, 2010 g. - 212 s.
6. Suglubov, A.E. Buhgalterskiy uchët i audit / A.E.Suglubov. - M.: KNORUS, 2009. - 489 s.
7. SHERemet, A.D. Audit: Uchebnik / A.D. SHERemet, V.P. Sujc. - 4-e izd. Dop. i pererab. - M.: INFRA-M, 2008. - 352 s.
8. SHishkin, A.K. Uchet, analiz i audit na predpriyatii. Uchebnoe posobie / A.K. SHishkin, V.A. Mikryukov, I.D. Dyshkant. - M.: Audit. YUNITI, 2006. - 496 s.

СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ В ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛЕ

Дыганова Р.Р., преподаватель, Казанский государственный энергетический университет

Аннотация: в статье представлен обзор основных современных способов доставки товаров, приобретенных дистанционным способом. Определены преимущества и недостатки основных поставщиков транспортных услуг данной формы торговли. Проанализировано качество оказываемых услуг альтернативных вариантов доставки товаров. Выявлена взаимосвязь качества оказываемых услуг и повышения социально-экономической эффективности дистанционной торговли.

Ключевые слова: дистанционная торговля, доставка товаров, постанматы, пункты выдачи заказов.

Abstract: the review of the main modern ways of delivery of the goods acquired in the remote way is presented in article. Advantages and shortcomings of the main suppliers of transport services of this form of trade are defined. The quality of the rendered services of alternative options of delivery of goods is analysed. The interrelation of quality of the rendered services and increase in social and economic efficiency of remote trade is revealed.

Keywords: remote trade, delivery of goods, automatic post offices, points of issue of orders.

Логистика дистанционных продаж – один из ключевых аспектов данной формы торговли. Затраты по транспортировке товаров, приобретенных дистанционным способом, являются наиболее емкой статьей расходов дистанционных торговых организаций. Грамотная логистика, заключающаяся в выборе транспортной организации, расширении географии обслуживания, позволяет повысить экономическую эффективность деятельности дистанционных торговых организаций. Социальная эффективность заключается в повышении платежеспособного спроса регионов, где развитие дистанционной торговли затруднено, а также повышении скорости обслуживания потребителей тех регионов, где дистанционная торговля развивается весьма высокими темпами. Иными словами повышение социальной и экономической эффективности достигается в том числе и за счет грамотной организации логистической инфраструктуры.

Перспективы совершенствования предлагаемых способов доставки в дистанционной торговле зависят, главным образом, не только от деловой активности предпринимательского сектора, но и от основного поставщика данных услуг на территории РФ – Почты России. ФГУП «Почта России» обладает монопольным преимуществом как по географии обслуживания, так и по стоимости отправлений. Тем не менее, одной из главных проблем доставки Почтой России является длительное время доставки, а также небезопасность перевозки отдельных категорий товаров (хрупкие, ломкие и т.д.). За период с 30.12.2015 по 30.03.2016 г. было подано 995 жалоб на работу Почты России в Роскомнадзор. [3]

По мнению Тюринной Е.А., Чинхай МА, ЦАО Цзян, основными причинами неразвитости логистической сферы являются следующие: «состояние политико-правовой среды, которая сдерживает формирование институтов собственности (выделение земли под логистические комплексы, строительство частных дорог, защита собственности и др.) и развитие бизнеса, а также непривлекательный инвестиционный климат». [4, с.57]

Одним из наиболее ярких примеров реформирования почтовой службы стала работа Королевской почты Великобритании (RoyalMail). Основными процедурами реформации стали следующие:

1. Реструктуризация транспортной сети (отказ от железнодорожных перевозок и объединение сети авиа и автомобильных перевозок);
2. Сокращение сети отделений (с 15 до 11,5) с последующим сокращением штата сотрудников без ущерба качества обслуживания;
3. Правительственные субсидии (в период с 2003-2008 гг. было направлено 750 млн. фунтов);
4. Расширение ассортимента услуг (введение дополнительных банковских и финансовых услуг). [3]

Таким образом, в целях обеспечения безопасности перевозки грузов, а также сокращения сроков доставки товаров необходимы меры по реформированию деятельности Почты России.

В целях автоматизации работы Почты России в 2009 году был запущен пилотный проект создания автоматизированных сортировочных центров. Данный проект нуждается в значительных инвестициях (на запуск программы в Подольске порядка 35 млн. евро, в Санкт-Петербурге – 15 млн. евро) [1]. Одним из вариантов привлечения инвестиций в деятельность Почты России стала бы реструктуризация ее организационно-правовой формы на акционерное общество. Причем, в целях контроля за деятельностью основного поставщика почтовых отправлений, необходимо государственное владение контрольным пакетом акций. В июне 2014 года правительство одобрило законопроект о преобразовании ФГУП «Почта России» в акционерное общество, со 100% акций в собственности России. [6] Предполагается, что на реализацию проекта понадобится примерно полтора года.

В связи с обозначенными трудностями в обеспечении потребителей высоким качеством услуг по доставке товаров дистанционным способом от основного поставщика – Почты России, высокую популярность начинают набирать альтернативные варианты доставки товаров (через пункты выдачи заказов, постанматы либо курьерская доставка).

Согласно исследованиям Национальной Ассоциации Дистанционной Торговли на конец 2016 года внедрено:

- 1) 9000 уникальных пунктов выдачи заказов (из них 3000 – специализированные пункты выдачи заказов, 6000 – неспециализированные пункты выдачи заказов (салоны сотовой связи)).
- 2) 42000 отделений почты России (24% городских, 14% – поселковых, 61% – сельских отделений)
- 3) 850 постанматов

Увеличение числа способов доставки покупателям, а также расширение охвата существующей сети становится возможным благодаря использованию пунктов выдачи заказов / постанматов. На конец 2016 года распределение пунктов выдачи заказов / постанматов по крупнейшим сетям выглядит следующим образом (рис. 1).

Одной из существенных проблем современных способов доставки является отсутствие разграничений между постанматами и пунктами выдачи заказов на сайте интернет-магазина, а также отождествление этих категорий.

Постанматы и пункты выдачи заказов – это два принципиально разных способа получения заказов. Постанматы являются максимально автоматизированным способом доставки, при котором отсутствует необходимость общения с оператором при получении заказа. По данным социологических исследований 37% опрошенных отметили постанматы как наиболее предпочтительный вариант доставки ввиду отсутствия необходимости «разговаривать, чтобы получить интернет заказ» [2]

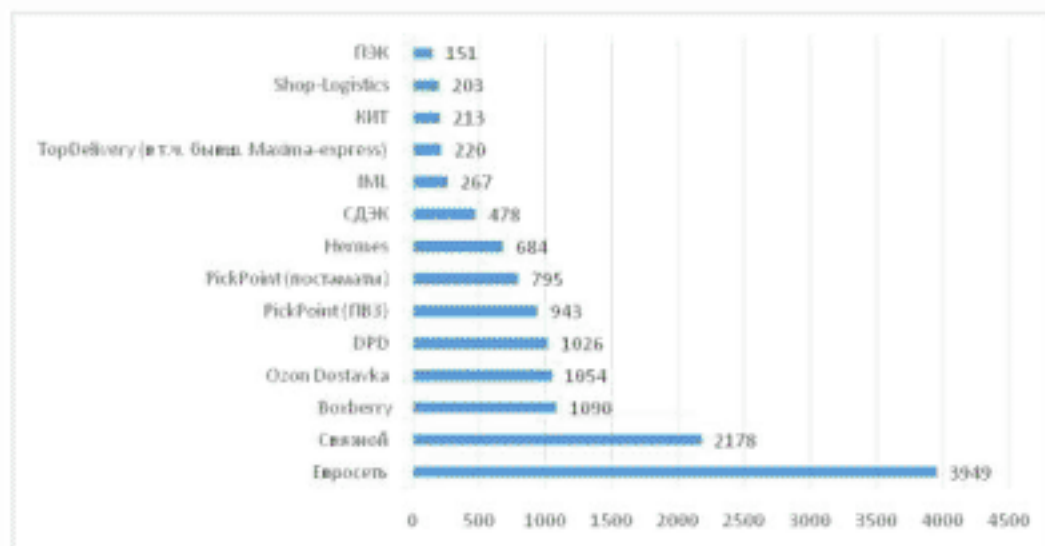


Рисунок 1 - Распределение пунктов выдачи заказов/постаматов по крупнейшим сетям

Пункты выдачи заказов представляют собой специализированные или неспециализированные пункты, в которых оператор непосредственно выдает заказ потребителю. Выбор данного варианта доставки обуславливается возможностью примерки товара при вскрытии, возврата товара через оператора и необходимостью использования других категорий услуг, обусловленных использованием человеческого фактора.

В целях решения данной проблемы руководство сети PickPoint предлагает предпринимательскому сектору дистанционной торговли добавление на сайт интернет-магазина единого виджета, где точки с постаматами и пунктами выдачи обозначаются специальными, отличными друг от друга графическими иконками. Они позволяют существенно облегчить покупателю правильный выбор и сокращают процент ошибок.

Виджет — это модуль «выбор адреса доставки заказа». Он может быть интегрирован в сайты или приложения интернет-магазинов. Среди функциональных возможностей виджета выделяют следующие:

- Геотаргетинг карты по городу пользователя.

- Карта автоматически дистанционно обновляется при расширении сети PickPoint.

- Разнообразные фильтры для выбора точки.
- Детальное описание точек со схемой, фотографией, графиком работы и др.

- Подбор точек по индексу, карте, списку или станциям метро.

- Виджет PickPoint можно перекрасить в фирменные цвета интернет-магазина и добавить логотип.

- Самостоятельное добавление адресов (собственных точек выдачи интернет-магазина или других логистических компаний).

Разработка виджета может осуществляться самостоятельно, также существует возможность приобретения готового решения.

Использование различных каналов доставки товаров дистанционным способом способствует повышению лояльности потребителей. Исследования показали, что наибольшую популярность среди используемых вариантов доставки представляют собой постаматы (78%), пункты выдачи заказов (69%), курьерская доставка (56%), почта России (50%), офлайн-магазины (28%), терминалы транспортной...

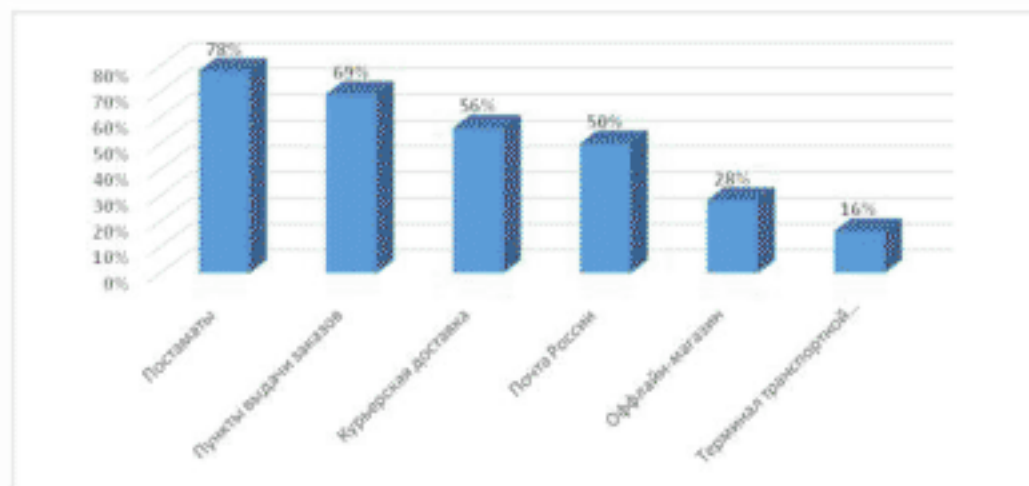


Рисунок 2 - Каналы получения онлайн-заказов за 2016 год по степени частоты использования потребителями.[2]

Наиболее частыми причинами выбора доставки товаров через пункты выдачи заказов или постаматы являются следующие.

Таблица 1 - Основные причины выбора доставки товаров через постаматы и пункты выдачи заказов

Постаматы	Пункты выдачи заказов
Близость к дому/работе	Близость к дому/работе
Удобный график	Удобный график
Оплата картой	Стоимость
Не нужно ни с кем разговаривать	Никто не беспокоит при получении
Стоимость	Оплата картой

Исходя из данных таблицы, наиболее частыми причинами выбора доставки товаров через постаматы и пункты выдачи заказов являются такие субъективные факторы как «близость к дому/работе» и «удобный график». Таким образом, при организации системы логистики дистанционных торговых организаций

следует учитывать не только экономические потребности населения, заключающиеся в стоимости отправления, но также и их социальные потребности, проявляющиеся в качестве доставки и удобстве получения.

Библиографический список

1. Коммерсант № 65 от 14.04.2015. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2708083>, свободный. Дата посещения 13.10.2017
2. Национальная ассоциация дистанционной торговли [Электронный ресурс] Режим доступа: http://namo.ru/for_business/49/275/, свободный. Дата посещения 18.12.2017 г.
3. Тутаева Юлия Рафаиловна. «Информационно-сетевая доминанта развития рыночного механизма в современных условиях». Диссертация на соискание ученой степени к.э.н., Москва, 2014
4. Тюрина Е.А., Ченхай МА, ЦАО Цзыин Электронная торговля в России и Китае [Электронный ресурс] // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2013. – №4. – С. 56-77 Режим доступа: <http://elibrary.ru>, свободный Дата посещения 30.12.2017
5. Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Режим доступа: <http://rkn.gov.ru/opendata/7705846236-Treatments/>, свободный. Дата посещения 08.09.2017
6. RT [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://russian.rt.com/article/36158>, свободный. Дата посещения 15.08.2017

References

1. Kommersant № 65 от 14.04.2015. [Ehlektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <http://www.kommersant.ru/doc/2708083>, svobodnyj. Data poseshcheniya 13.10.2017
2. Nacional'naya assotsiatsiya distanconnoj trgovli [Ehlektronnyj resurs] Rezhim dostupa: http://namo.ru/for_business/49/275/, svobodnyj. Data poseshcheniya 18.12.2017 g.
3. Tutayeva YUliya Rafallovna. «Informacionno-setevaya dominanta razvitiya rynochnogo mekhanizma v sovremennykh usloviyakh». Dissertatsiya na soiskanie uchenoj stepeni k.eh.n., Moskva, 2014
4. Tyurina E.A., CHinhaj MA, CAO Cзыin Ehlektronnaya trgovliya v Rossii i Kitae [Ehlektronnyj resurs] // Menedzhment i biznes-administrirovanie. – 2013. – №4. – S. 56-77 Rezhim dostupa: <http://elibrary.ru>, svobodnyj Data poseshcheniya 30.12.2017
5. Federal'naya sluzhba po nadzoru v sfere svyazi, informacionnykh tekhnologij i massovykh kommunikacij. Rezhim dostupa: <http://rkn.gov.ru/opendata/7705846236-Treatments/>, svobodnyj. Data poseshcheniya 08.09.2017
6. RT [Ehlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <https://russian.rt.com/article/36158>, svobodnyj. Data poseshcheniya 15.08.2017

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА НЕРЕАЛИЗОВАННОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Есина Н.А., Ульяновский государственный университет

Погодина Е.А., к.э.н., доцент, Ульяновский государственный университет

Аннотация: В условиях сокращения численности населения региона в трудоспособном возрасте особую актуальность приобретают вопросы количественной оценки нереализованного трудового потенциала и поиск путей его вовлечения в трудовую деятельность. В данной статье уточняются количественные составляющие термина «нереализованный трудовой потенциал региона», дается его оценка по Ульяновской области в абсолютном выражении (тыс. чел.) и относительном (% от общей численности трудового потенциала), рассматривается структура нереализованного трудового потенциала.

Ключевые слова: трудовой потенциал региона, занятость, безработица, нереализованный трудовой потенциал.

Abstract: with the reduction in the number of population in working age is particularly important on the quantitative evaluation of unfulfilled employment potential and finding ways of its participation in the labour force. This article clarifies the quantitative components of the term "unfulfilled employment potential of the region", given its assessment in the Ulyanovsk region in absolute terms (thousands) and relative (% of total labor potential), the structure of labor potential unrealized.

Keywords: labor potential of the region, employment, unemployment, unfulfilled employment potential.

В настоящее время Ульяновская область позиционирует себя как динамично развивающийся и привлекательный для инвестиций регион. Дальнейшее социально-экономическое развитие области невозможно без рационального использования и развития трудового потенциала региона. Это обуславливает необходимость проведения объективного анализа ключевых параметров его формирования и определение тенденций развития для более эффективного и полного использования с целью обеспечения устойчивого роста экономики и повышения качества жизни населения региона.

Следует отметить, что единого определения термина «трудовой потенциал региона» не существует и чаще всего в современных исследованиях его оценка дается в количественном, качественном или комплексном аспекте. Теоретико-методологические основы исследования нереализованного трудового потенциала обобщены в статье Чекина Е.А. [1].

С количественной стороны трудовой потенциал региона часто отождествляется с трудовыми ресурсами и рабочей силой.

Понятие трудовых ресурсов трактуется как «часть населения страны, которая по возрасту и состоянию здоровья способна к трудовой деятельности». В состав трудовых ресурсов включают:

- трудоспособное население в трудоспособном возрасте;
- фактически работающих подростков моложе 16 лет;
- фактически работающих лиц старше трудоспособного возраста.

Рабочая сила – лица в возрасте, установленном для измерения рабочей силы населения, которые в рассматриваемый период считаются занятыми или безработными. Численность рабочей силы включает данные о занятых в экономике и безработных, полученные по итогам обследования населения по проблемам занятости. Измерение рабочей силы осуществляется для лиц в возрасте 15-72 года.

К занятым в экономике относятся лица, которые в рассматриваемый период выполняли оплачиваемую работу по найму, а также приносящую доход работу не по найму как с привлечением, так и без привлечения наемных работников. В численность занятых включаются лица, которые работали в качестве помогающих на семейном предприятии, а также лица, занятые в домашнем хозяйстве производством товаров и услуг для реализации.

К безработным, применительно к стандартам Международной организации труда (МОТ), относятся лица в возрасте, которые не были заняты, предпринимали

действия в поисках работы в течение установленного недавнего периода, в настоящий момент готовы приступить к работе, если появится возможность трудоустройства. При этом критерий:

- «не занятые» оценивается относительно короткого учетного периода (неделя);

- «поиски работы» относится к любому из видов деятельности, осуществляемых в течение определенного недавнего периода, состоящего из четырех недель или одного месяца, с целью найти работу либо открыть дело или сельскохозяйственное предприятие; включается также поиск неполной, неформальной, временной, сезонной или случайной занятости в границах национальной территории или за рубежом;

- «в настоящий момент» относится к готовности приступить к работе в течение короткого учетного периода, включающего период, используемый для измерения занятости; в зависимости от национальных обстоятельств учетный период может быть продлен с включением в него короткого последующего периода, не превышающего, в общей сложности, двух недель [2].

Одним из факторов, оказывающих влияние на состояние трудовых ресурсов, является демографический фактор.

Основным носителем трудового потенциала является население в трудоспособном возрасте.

Анализ возрастной структуры населения региона показывает, что на протяжении рассматриваемого периода сохраняется тенденция снижения численности населения в трудоспособном возрасте (на данный момент это мужчины от 16 до 59 лет и женщины от 16 до 54 лет), так и удельного веса населения в трудоспособном возрасте в общей численности населения. Так на 1 января 2012 года численность населения Ульяновской области в трудоспособном возрасте составляла 777,3 тыс. чел. или 60,6 % от общей численности населения. К 1 января 2017 года этот показатель уменьшился до 696,3 тыс. чел. или 55,6 % от общей численности населения.

В результате возрастает демографическая нагрузка на население трудоспособного возраста. В Ульяновской области на 1 января 2017 года на 1000 жителей трудоспособного возраста приходилось 799 лиц нетрудоспособного возраста, из них 292 человека это дети и подростки от 0 до 15 лет и 507 человек – это лица старше трудоспособного возраста. В среднем по Приволжскому федеральному округу на эту же дату на 1000 жителей трудоспособного возраста приходилось 787 лиц нетрудоспособного возраста, из них 327 человека это дети и подростки и 460 человек – это лица старше трудоспособного возраста. По России

ской Федерации картина следующая: на 1000 человек трудоспособного возраста приходится 724 человека нетрудоспособного возраста, из которых 323 человека - дети и 441 - пенсионеры. В целом коэффициенты демографической нагрузки по Ульяновской области хуже показателей по стране и по округу. По Ульянов-

ской области число лиц старше трудоспособного возраста превышает число лиц младше трудоспособного возраста в 1,74 раза, по Приволжскому федеральному округу - в 1,41 раза, по Российской Федерации - в 1,36 раза.

Таблица 1 - Распределение населения по возрастным группам по Ульяновской области (на 1 января), тыс. чел.

год	Все население, тыс. чел.	В том числе в возрасте			Удельный вес возрастных групп в общей численности населения, %		
		моложе трудоспособного	трудоспособном	старше трудоспособного	моложе трудоспособного	трудоспособном	старше трудоспособного
2012	1282,1	186,6	777,5	318,0	14,5	60,6	24,9
2013	1274,5	188,9	761,0	324,6	14,8	59,7	25,5
2014	1267,6	192,5	744,0	331,1	15,2	58,7	26,1
2015	1262,5	195,8	728,2	338,5	15,5	57,7	26,8
2016	1257,6	199,9	711,6	346,1	15,9	56,6	27,5
2017	1252,9	203,4	696,3	353,2	16,2	55,6	28,2

Госкомстатом России ведется учет рабочей силы и лиц не входящих в состав рабочей силы.

Наглядно об изменении численности рабочей силы и лиц, не входящих в состав рабочей силы в возрасте

15-72 лет по Ульяновской области за период с 2012 года по 2016 год можно судить по рисунку 1.

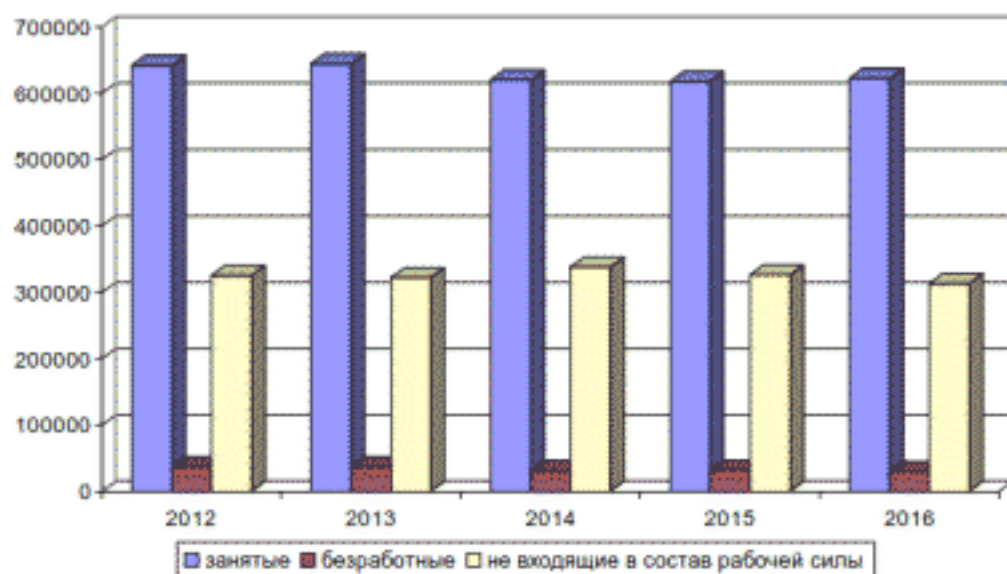


Рисунок 1 - Численность рабочей силы и лиц, не входящих в состав рабочей силы в возрасте 15-72 лет по Ульяновской области

В 2012 году численность рабочей силы по Ульяновской области составляла 679840 человек, из них занятых - 641950 человек, безработных - 37889 человек. В 2016 году численность рабочей силы сократилась до 652841 человека, из них занятых было 623121 человек, безработных - 29721 человек.

Численность рабочей силы в возрасте от 15 до 72 лет в 2016 году по сравнению с 2012 годом сократилась на 26999 человек или на 4 %. Численность занятых с 2012 года до 2016 года уменьшилась на 18829 человек или на 3 %, безработных за рассматриваемый период в абсолютном выражении стало меньше на 8168 человек или на 22 %.

Считается, что если лица в возрасте от 15 до 72 лет не участвуют в активных поисках работы, т.е. они не являются не занятыми и не безработными, то они не входят в состав рабочей силы. По Ульяновской

области численность лиц, не входящих в состав рабочей силы уменьшилась с 324843 человек в 2012 году до 313137 человек в 2016 году или на 4 %. Таким образом, на протяжении последних лет, происходит сокращение как лиц вовлеченных в рабочую силу, так и лиц вне состава рабочей силы, что связано с затнувшимися демографическими проблемами региона.

Если формой реализации рабочей силы считать занятость, то исходя из этого, особо актуальным становится выявление, анализ и поиск путей вовлечения в рабочую силу лиц не входящих в ее состав и повышение уровня занятости.

К основным причинам, по которым часть населения состоит вне рынка труда, можно отнести:

- занятость по уходу за членами семьи,
- выход на пенсию,
- инвалидность,

- болезни,
- учеба,
- не желание работать.

Чекарева Е.А. и Россошанский А.И. в своей статье «Комплексная оценка нереализованного трудового потенциала регионов России» рассматривает нереализованный трудовой потенциал региона в абсолютном выражении как сумму численности безработных в трудоспособном возрасте и численности лиц, не входящих в состав рабочей силы в трудоспособном возрасте. Данный показатель отражает общую численность населения в трудоспособном возрасте, не занятого трудовой деятельностью [3].

В Ульяновской области доля экономически активного населения (занятые и безработные) в трудоспособном возрасте от общей численности рабочей силы составляет более 90 % и в динамике последних лет эта цифра снижается. Так в 2012 году доля экономически активного населения в трудоспособном возраст-

те составляла 93,0 %, в 2013 году – 91,8 %, в 2014 году – 91,9 %, в 2015 году – 91,6 %, в 2016 году – 91,4 %. Исходя из этого, на наш взгляд, в качестве нереализованного трудового потенциала можно учитывать всю численность безработных в возрасте от 15 до 72 лет.

В качестве трудового потенциала региона нами была взята сумма численности рабочей силы и численности лиц, не входящих в состав рабочей силы в трудоспособном возрасте.

Нереализованный трудовой потенциал в абсолютном выражении – это сумма численности безработных и численности лиц, не входящих в состав рабочей силы в трудоспособном возрасте.

Нереализованный трудовой потенциал в относительном выражении – это отношение нереализованного трудового потенциала в абсолютном выражении к трудовому потенциалу региона в абсолютном выражении (в %).

Таблица 2 - Оценка нереализованного трудового потенциала Ульяновской области

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Численность рабочей силы, тыс. чел.	679,8	682,3	651,6	650,5	652,8
Численность безработных, тыс. чел.	37,9	37,4	31,0	32,0	29,7
Численность лиц, не входящих в состав рабочей силы в трудоспособном возрасте, тыс. чел.	146,9	146,3	152,4	144,3	143,9
Трудовой потенциал региона, тыс. чел.	826,7	828,6	804,0	794,8	796,7
Нереализованный трудовой потенциал в абсолютном выражении, тыс. чел.	184,8	183,7	183,4	176,3	173,6
Нереализованный трудовой потенциал в относительном выражении, %	22,4	22,1	22,8	22,2	21,8

Численность трудового потенциала в 2016 году составила 796,7 тыс. чел., что меньше уровня показателя 2012 года на 30 тыс. чел. или на 3,6 %, т.е. трудовой потенциал региона в количественной оценке снижается.

Проведенные расчеты указывают на то, что в Ульяновской области нереализованный трудовой потенциал также снижается, и происходит это как в абсо-

лютом выражении, так и в относительном. Если в 2012 году общая численность безработных в возрасте от 15 до 72 лет и лиц, не входящих в состав рабочей силы в трудоспособном возрасте составляла 184,8 тыс. чел. или 22,4 % от общей численности трудового потенциала региона, то в 2016 году значение данного показателя было 173,6 тыс. чел. или 21,8 % соответственно.

Таблица 3 - Структура нереализованного трудового потенциала, %

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015г.	2016 г.
Безработные	20,5	20,4	16,9	18,1	17,1
Лица, не выразившие желание иметь работу	73,9	70,1	73,2	69,2	69,2
в т.ч.:					
-студенты дневной формы обучения	43,5	38,1	33,2	36,5	35,9
-пенсионеры	14,6	15,9	15,4	14,3	14,5
-лица, ведущие домашнее хозяйство	12,1	12,3	16,0	13,0	12,8
-другие	3,7	3,8	8,6	5,4	6,0
Лица, желающие иметь работу	5,6	9,5	9,9	12,7	13,7
В т.ч.:					
-ищут работу, но не готовы приступить к ней	0,2	0,5	0,9	0,9	1,0
-не ищут работу	5,4	9,0	9,0	11,8	12,7
из них отчаялись найти работу	0,8	1,9	1,7	1,8	1,9

Если анализировать структуру нереализованного трудового потенциала, то в ней в 2016 году 17,1 % составляют безработные, 69,2 % лица не выразившие желание работать и 13,7 % лица желающие иметь работу. В 2012 году наблюдались следующие соотношения: 20,5 % - безработные, 73,9 % - лица не выразившие желание работать и 5,6 % лица желающие иметь работу. Наибольший удельный вес среди лиц, не выразивших желание иметь работу, приходится на студентов и учащихся дневной формы обучения, при этом их доля от общей численности нереализованного трудового потенциала снижается с 43,5 % в 2012 году до 35,9 % в 2016 году, что свидетельствует о том, что данная категория лиц при создании опреде-

ленных условий может найти свое место на региональном рынке труда.

Соответственно при снижении удельного веса безработных и лиц, не выразивших желание иметь работу, возрастает доля лиц желающих иметь работу. Их доля выросла с 5,6 % в 2012 году до 13,7 % в 2016 году.

Таким образом, можно сделать вывод, что органы государственной власти при формировании политики занятости в регионе должны уделять должное внимание не только так называемой стандартной занятости (занятость по найму в режиме полного рабочего дня на основе бессрочного трудового договора на предприятии или в организации, под непосредственным

руководством работодателя или назначаемых им менеджеров), но и нестандартной занятости, т.е. частичной занятости, временной занятости, самозанятости, дистанционной занятости и др. Т.е. государство должно нести ответственность за создание условий для реализации прав граждан на труд на основе взаимодействия механизмов рыночного саморегулирования и государственного регулирования экономическими, социальными и законодательными мерами.

В соответствии со сложившейся ситуацией на рынке труда Ульяновской области основными направле-

ниями вовлечения нереализованного трудового потенциала в трудовую деятельность являются:

- формирование благоприятных условий для занятости населения;
- развитие социального партнерства на рынке труда;
- профессиональное обучение, переобучение, переподготовка и повышение квалификации незанятого населения с учетом потребности рынка труда;
- улучшение информационного обеспечения политики занятости.

Библиографический список

1. Чеkmарева Е.А. Нереализованный трудовой потенциал: теоретико-методологические основы исследования // Вопросы территориального развития. 2016. №3 (33). с. 1-10.
2. Ульяновская область в цифрах. 2017: Крат. стат. сб. – Ул., 2017 – 140 с.
3. Чеkmарева Е.А., Россoshанский А.И. Комплексная оценка нереализованного трудового потенциала регионов России. // Уровень жизни населения регионов России. 2016. № 2 (200). С. 30-39.

References

1. Chekmareva E.A. Nerealizovannyj trudovoj potencial: teoretiko-metodologicheskie osnovy issledovaniya // Voprosy territorial'nogo razvitiya. 2016. №3 (33). s. 1-10.
2. Ul'yanskoj skaya oblast' v cifrah. 2017: Kraf. stat. sb. – Ul., 2017 – 140 s.
3. Chekmareva E.A., Rossoshanskij A.I. Kompleksnaya ocenka nerealizovannogo trudovogo potentsiala regionov Rossii. // Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii. 2016. № 2 (200). S. 30-39.

УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ КАК ВАЖНЫЙ БИЗНЕС-ПРОЦЕСС ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВОЙ СФЕРЫ

Ефремова Л.А., к.э.н., доцент, Кубанский государственный технологический университет

Аннотация: Оптимизация запасов - одна из важных задач управления текущей деятельностью предприятий любого сектора экономики. Эффективность организации бизнес-процесса в торговле во многом определяется систематическим нормированием номенклатурных групп товаров и контролем состояния товарных запасов. Автор статьи указал на ряд отрицательных тенденций текущей деятельности организаций сферы товарного обращения. Материал статьи подчеркивает необходимость нормирования товарных запасов для повышения эффективности торговой политики и текущей деятельности современной организации.

Ключевые слова: нормирование, товарные запасы, эффективность.

Abstract: Optimization of inventory is one of the important tasks of management of current activity of enterprises of any sector of the economy. Efficiency of the organization business process in the trade is largely determined by the systematic rationing of the nomenclature of groups of goods and monitoring inventory. The author pointed to a number of negative trends in the current activities of the organizations of the sphere of commodity circulation. The material of the article emphasizes the necessity of rationing commodity stocks in order to increase the effectiveness of trade policy and the current activity of a modern organization.

Keywords: rationing, commodity stocks, efficiency.

Управление товарными запасами, является важным направлением деятельности предприятий сферы товарного обращения. Связано это в первую очередь с тем, что «избыточный, чрезмерный товарный запас требует как повышенных расходов на складское обслуживание, так и, что намного более важно, значительного его финансирования» [10].

Необходимым условием конкурентоспособности является успешная коммерческая деятельность предприятия и его финансовая устойчивость. «Конкурентное преимущество российских предприятий может быть обеспечено только высоким качеством и низкими издержками. В связи с этим перед отечественными предприятиями и организациями стоит задача коренной перестройки всей организации производства с тем, чтобы исключить все виды потерь» [3,323]. Названные параметры создают условия для получения дополнительных доходов, реализации мер для расширения круга потребителей. Одновременно реализуется одна из основных целей краткосрочной финансовой политики, связанная с «оптимизацией текущих затрат с целью повышения эффективности работы предприятия и получения конкурентных преимуществ» [3,30].

Научные интересы автора статьи в течение ряда последних лет связаны с изучением финансовых аспектов текущей деятельности организаций, в том числе сферы потребительской кооперации.

Потребительская кооперация как объединение некоммерческих организаций для выполнения социальной миссии имеет право заниматься коммерческой деятельностью (торговлей, общественным питанием, сельским хозяйством, заготовками, производством). Основной отраслью хозяйственной деятельности потребительской кооперации является торговля, в которой сосредоточена основная часть материальных и трудовых ресурсов. «Обменные операции присутствуют во всех отраслях ее деятельности: оптовой и розничной торговле, закупках и переработке сельскохозяйственных продуктов и сырья, предоставлении различного рода услуг населению» [4,7].

Хозяйственная деятельность предприятий торговой сферы зависит от организации их финансовой работы, включающей: финансовое планирование, оперативную и контрольно-аналитическую работу.

Анализ экономических результатов предприятий сферы товарного обращения позволил выявить ряд отрицательных тенденций их функционирования, в том числе в управлении их товарными запасами. Основные выводы могут быть кратко сформулированы следующим образом.

Сопоставление динамики роста текущих активов и их основных структурных элементов с темпами роста финансовых результатов чаще всего демонстрирует не эффективное их использование. Изменения в структуре текущих активов расцениваются как отрицательные, так как рост их стоимости не сопровождается соответствующим улучшением динамики показателей прибыли.

Вывод о снижении эффективности использования текущих активов подтверждается замедлением оборачиваемости оборотных активов и их составных частей. Расчеты показателей эффективности использования запасов и дебиторской задолженности раскрывают причины изменения оборачиваемости текущих активов. В первую очередь, отмечается рост периода оборачиваемости запасов.

Динамика коэффициента интегрального использования оборотных активов подтверждает вывод о снижении эффективности их использования, что объясняется отрицательной динамикой индексов фондоотдачи и рентабельности оборотных средств.

Общий вывод состоит в том, что большинство предприятий сферы товарного обращения имеют существенные проблемы в управлении оборотными активами и их структурными элементами. В качестве одной из причин можно назвать кризисные явления в экономике России на современном этапе. Однако, на наш взгляд, менеджмент многих предприятий не уделяет должного внимания анализу и управлению текущими активами, в том числе такой важной их части как товарные запасы.

Основным методом управления товарными запасами является их нормирование. «В деятельности торговых предприятий текущие товарные запасы рассматриваются, с одной стороны, как источник товарного обеспечения выполнения плана товарооборота и, с другой стороны, как составная часть финансового плана и основа для расчета потребности в собственных оборотных средствах» [7].

Товарный бизнес, как один из распространенных видов предпринимательства, должен приносить прибыль. Денежные средства, вложенные в активы предприятий сферы товарного обращения, должны иметь высокую скорость оборота. Недооценка важности этой проблемы приводит к тому, что «на определенном этапе развития бизнеса управление товарными запасами становится той задачей, без решения которой успешное достижение поставленных перед торговлей предприятий целей может оказаться под угрозой» [10].

Поддержание товарных запасов на оптимальном уровне требует наличия эффективно организованной

системы управления ими. Потребительская кооперация в экономике страны имеет большое значение как сельская торговая система. В связи с этим управление товарными запасами в кооперации, как и в целом в торговой сфере России, становится важным бизнес-процессом.

Центральной задачей управления товарными запасами, на наш взгляд, является их нормирование. Цель установления нормативов товарных запасов состоит в определении их оптимальных размеров, достаточных для обеспечения запланированных объемов продаж. При этом план товарооборота должен обеспечиваться «в условиях бесперебойных продаж товаров при минимальных затратах на их формирование, хранение, регулирование» [8]. Норматив и планируемый размер товарных запасов на предприятии торговли устанавливаются и рассчитываются разными методами в зависимости от типа торгового

предприятия, размера товарооборота, товарной структуры (рис. 1).

Организация регулярного пересмотра и уточнения норм и нормативов должна быть включена в перечень управленческих функций одной из служб предприятий сферы товарного обращения в соответствии с их организационно-управленческой структурой. Сам процесс нормирования не требует существенных денежных вложений, но обеспечивает существенное снижение трудовых, материальных и финансовых потерь.

В данной статье показана возможность нормирования товарных запасов на основе применения экономико-статистических методов. Для определения норматива товарных запасов на будущий год по ассортиментной группе «Строительные конструкции» в ООО «АгроИнвест» были использованы: метод выравнивания динамического ряда по скользящей средней и метод удельных приращений.

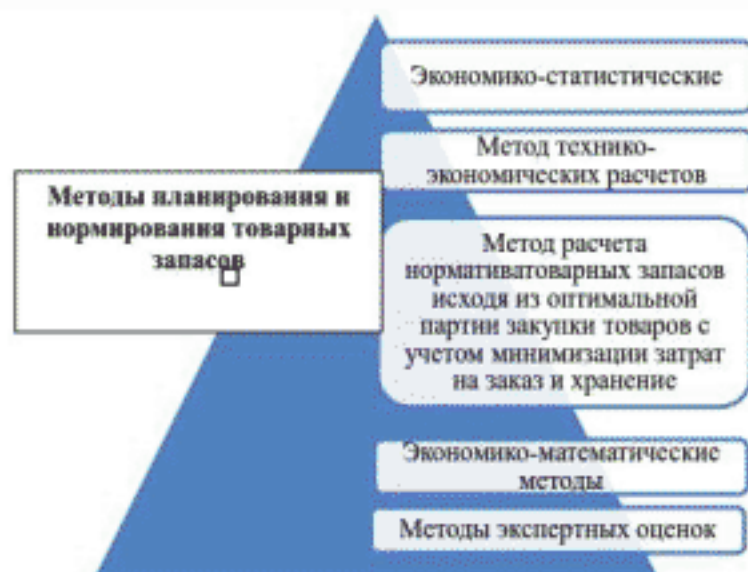


Рисунок 1 - Методы планирования и нормирования товарных запасов

«При определении норматива товарного запаса в днях с помощью экономико-статистических методов расчеты чаще всего производят на основе метода выравнивания динамического ряда по скользящей средней» [9] (табл. 1). «Суть данного метода заключается

в определении тенденций динамического ряда путем плавного изменения нормы товарных запасов во времени» [9]. Расчет норматива товарного запаса производят в несколько этапов, содержание которых изложено в источниках [1,6,8,9,11].

Таблица 1 - Планирование норматива товарного запаса методом выравнивания динамического ряда по скользящей средней [9]

Годы	Товарные запасы, дни	Условное обозначение	Расчет
2013	19,5	N_1	$n_1 = (19,5 + 16,8) : 2 = 18,12$ (дня)
2014	16,8	N_2	$n_2 = (16,8 + 15,9) : 2 = 16,35$ (дня)
2015	15,9	N_3	$n_3 = (15,9 + 14,7) : 2 = 15,30$ (дня)
2016	14,7	N_4	$n_4 = (15,30 - 18,12) : (3-1) = -1,41$ (дня)

Расчеты в табл.1 выполнены с учетом ряда условий:

- товарооборот по себестоимости в будущем году по расчетам предприятия составит 15720 тыс. руб., в том числе в четвертом квартале 28 % от годовой суммы;

- товарные запасы в днях в динамике составили: 1 год (2013) – 19,5 дня, 2 год (2014) – 16,8 дня, 3 год (2015) – 15,9 дня, 4 (отчетный 2016) год – 14,7 дня.

Норма товарных запасов в 2017 году составит 13,29 дня ($14,7 - 1,41$), а норматив оборотных средств, авансированных в товарные запасы будет определен в сумме 649,24 тыс. руб. ($15720 \times 28 : 100 : 90 \text{ дней} \times 13,275$).

Одним из распространенных экономико-статистических способов нормирования товарных запасов на будущий год также является метод удельных приращений. «Практика показывает, что при прочих равных условиях увеличение товарооборота позволя-

ет снижать запас товаров в днях оборота. Это учитывают при расчете норматива товарного запаса через использование «удельных приращений» (или определение коэффициента эластичности) размера товарных запасов в днях оборота от объема продаж» [9].

Таблица 2 - Данные для планирования норматива оборотных средств, авансированных в товарные запасы в 2017 году [9]

Годы	Товарооборот (по себестоимости)	Товарные запасы	
		сумма, тыс. руб.	дни
2013	10762	582,9	19,5
2014	12967	605,1	16,8
2015	13938	615,6	15,9
2016	14908	608,7	14,7
2017 (план)	15720	612,9	14,0

1. Выполняем расчет среднегодовых темпов прироста товарных запасов и товарооборота по средней геометрической:

$$T_p = \sqrt[4]{14908:10762} * 100 = 111,473; \quad T_{\text{тов.з.}} = 111,473 - 100 = 11,473\%;$$

$$T_{\text{тов.об.}} = \sqrt[4]{608,7:382,9} * 100 = 101,454; \quad T_{\text{тов.об.}} = 101,454 - 100 = 1,454\%.$$

2. Темп роста товарооборота в плановом году может быть определен следующим образом:

$$T_p = 15720 : 14908 * 100 = 105,447 \%$$

3. Удельные приращения товарных запасов за предыдущие 4 года составят:

$$УП = 1,454 : 11,473 = 0,1267\% \quad 0,122$$

4. В итоге сумма норматива оборотных средств, авансированных в товарные запасы в 2017 году, составит:

$$TЗ_{\text{пл.}} = [608,7 * (5,447 * 0,1267 + 100)] / 100 = 612,9, \text{ тыс. руб.}$$

В результате появится возможность определить среднюю норму товарных запасов, которая составит 14,0 дней:

$$[(642,627 * 360) : 15720].$$

Опыт расчета норматива товарного запаса по методикам выравнивания динамического ряда по скользящей средней и удельных приращений позволил сформулировать ряд выводов и обобщений.

Во-первых, расчет норматива товарного запаса по группе товаров «Строительные конструкции» на конец планового периода методом выравнивания динамического ряда по скользящей средней дал следующие значения: норма запаса в днях 13,3; норматив запаса 649 тыс. руб.

Во-вторых, расчет норматива оборотных средств, авансированных в товарные запасы по группе товаров «Строительные конструкции», с помощью метода удельных приращений позволил получить следующие

данные: норма запаса в днях 14; норматив запаса 613 тыс. руб.

В-третьих, использование разных подходов к планированию норматива товарных запасов по одной и той же ассортиментной группе товаров на основе использования экономико-статистических методов дало практически одинаковые результаты.

Таким образом, предприятия сферы товарного обращения в целях повышения эффективности своей деятельности должны выбрать наиболее эффективный метод нормирования товарных запасов, учитывая особенности их деятельности. В результате появится возможность своевременного выявления недостатков управления товарными запасами, определения резервов повышения эффективности их использования и наиболее эффективных форм их финансирования.

Определение конкурентоспособности, предложенное Всемирным экономическим форумом (WEF), ранее (EMF), формулируется следующим образом: «Конкурентоспособность – это реальная и потенциальная возможность фирмы в существующих для них условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителей, чем товары их конкурентов» [2]. Важность использования инструментов и методов нормирования товарных запасов согласуется с широко обсуждаемой в научных и практических кругах методологией «применения принципов, методов и инструментов системы бережливого производства на отечественных предприятиях различных отраслей экономики» [3, 323]. Завершая данную статью, можно сделать вывод, что стабильность и низкая издержкоемкость деятельности предприятия является важнейшей рыночной характеристикой предприятия и во многом зависит от оптимальности управления его товарными запасами.

Библиографический список

1. Анализ товарных запасов и оборачиваемости товаров [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/tovarnye-zapasy.html>
2. Всемирный экономический форум [Электронный ресурс] - Режим доступа: (www.weforum.org).
3. Ефремова Л.А. Фактор труда в обеспечении конкурентоспособности и экономической безопасности предприятия // Повышение производительности труда как стратегический фактор конкурентоспособности : Материалы научно-практической конференции (18–19 октября 2017 г.) / Министерство экономики Краснодарского края, ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет» – Краснодар : Изд. КубГУ, 2017. – с. 316–326
4. Ефремова Л.А. Финансы потребительской кооперации: результаты и направления развития [Текст]: Монография / Л.А. Ефремова.- Ставрополь: ООО «ИИЦ «Фабула», 2012.- 104 с.
5. Лазарева Г.И., Ефремова Л.А. Инструменты финансовой политики в определении границ экономической безопасности предприятия // New approaches in economy and management : materials of the VII international scientific conference on September 15–16, 2017. – Prague : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2017. – с. 27–31
6. Организация и планирование обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://interservis.info/lib/13/5_3.html
7. Планирование: Эффективность использования оборотных активов (товарных запасов) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.busef.org/texts/cat5kj/td5xwbynk.htm>

8. Содержание нормирования и планирования товарных запасов [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://refleaderr.ru/polatymergas.html>
9. Содержание этапов планирования и нормирования оборотных средств предприятия [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/4332163/page:8>
10. Управление товарными запасами торгового предприятия [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://refleaderr.ru/polnamerbew.html>
11. Экономика торговли. Электронный курс [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://eokd.tolgaz.ru/euk/et/index.htm>

References

1. Analiz tovarnyh zapasov i oborachivaemosti tovarov [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/tovarnye-zapasy.html>
2. Vsemirnyj ehkonomicheskij forum [Электронный ресурс] - Режим доступа: (www.weforum.org).
3. Efremova L.A. Faktor truda v obespechenii konkurentosposobnosti i ehkonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya // Povyshenie proizvoditel'nosti truda kak strategicheskij faktor konkurentosposobnosti : Materialy nauchno-prakticheskoy konferencii (18-19 oktyabrya 2017 g.) / Ministerstvo ehkonomiki Krasnodarskogo kraja, FGBOU VO «Kubanskij gosudarstvennyj tekhnologicheskij universitet» - Krasnodar : Izd. KubGTU, 2017. - s. 310-320
4. Efremova L.A. Finansy potrebitel'skoj kooperacii: rezul'taty i napravleniya razvitiya [Tekst]: Monografiya / L.A. Efremova.- Stavropol': OOO «IIC «Fabula», 2012.- 104 s.
5. Lazareva G.I., Efremova L.A. Instrumenty finansovoj politiki v opredelenii granic ehkonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya // New approaches in economy and management : materials of the VII international scientific conference on September 15-16, 2017 . - Prague : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2017. - s. 27-31
6. Organizaciya i planirovanie obespecheniya torgovogo predpriyatiya tovarnymi resursami [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://interservis.info/lib/13/5_3.html
7. Planirovanie: EHeffektivnost' ispol'zovaniya oborotnyh aktivov (tovarnykh zapasov) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.busel.org/texts/cat5kj/id5xwbynk.htm>
8. Soderzhanie normirovaniya i planirovaniya tovarnyh zapasov [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://refleaderr.ru/polatymergas.html>
9. Soderzhanie etapov planirovaniya i normirovaniya oborotnyh sredstv predpriyatiya [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/4332163/page:8>
10. Upravlenie tovarnymi zapasami torgovogo predpriyatiya [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://refleaderr.ru/polnamerbew.html>
11. EHkonomika torgovli. EHлектронnyj kurs [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://eokd.tolgaz.ru/euk/et/index.htm>

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Карепина О.И., к.э.н., доцент, Ростовский государственный экономический университет

Аннотация: Налоговый контроль за правильным исчислением и своевременной уплатой налоговых доходов в бюджет, соблюдением платежной дисциплины является необходимым условием функционирования налоговой системы в государстве. В связи с необходимостью увеличения налоговых поступлений в бюджеты разных уровней бюджетной системы проблема совершенствования действующей в настоящее время системы налогового контроля приобретает приоритетное значение. Цель работы - раскрыть современное состояние налогового контроля и рассмотреть факторы, способствующие его эффективному функционированию. В работе поставлены следующие задачи: проанализировать роль и значение налогового контроля; исследовать направления совершенствования. В исследовании использовались методы сравнительного анализа, классификации, систематизации, сопоставления и аналогии. На основе проведенного исследования сделан вывод о необходимости совершенствования системы налогового контроля, что поможет в современных условиях мобилизовать дополнительные доходные источники в бюджет и будет способствовать развитию системы государственного управления, отвечающей потребностям реформирования российской экономики в современных условиях.

Ключевые слова: Доходы бюджета, налоговый контроль, налоговая культура, совершенствование.

Abstract: Tax control over the correct calculation and timely payment of tax revenues to the budget, compliance with payment discipline is a prerequisite for the functioning of the tax system in the state. In connection with the need to increase tax revenues to budgets of different levels of the budget system, the problem of improving the current tax control system becomes a priority. The purpose of the work is to disclose the current state of tax control and to consider the factors contributing to its effective functioning. The following tasks are set in the work: to analyze the role and importance of tax control; explore the direction of improvement. The study used methods of comparative analysis, classification, systematization, comparison and analogy. On the basis of the study, it was concluded that there is a need to improve the tax control system, which will help in modern conditions to mobilize additional revenue sources into the budget and will contribute to the development of a public administration system that meets the needs of reforming the Russian economy in modern conditions.

Keywords: Budget revenues, tax control, tax culture, improvement.

Устойчивая доходная база бюджета является ключевым условием стабильной финансовой системы государства. Достижение устойчивости доходной базы определяется единой системой контроля норм налогового законодательства, своевременностью и правильностью исчисления и поступления доходов в бюджет государства. Таким образом, налоговый контроль является ключевым инструментом, который может обес-

печить своевременное и полное поступление доходов в бюджетную систему. Именно налоговый контроль помогает налоговой системе обеспечить выполнение ключевой цели - обеспечение доходной части государственного бюджета, которая создается в основном за счет налогов [1, 24-28]. Структура доходов федерального бюджета в 2015 - 2017 годах представлена в таблице.

Таблица - Доходы федерального бюджета в 2015-2017гг., млрд. рублей

Показатели	2015		2016		2017	
	оценка	% к ВВП	оценка	% к ВВП	прогноз	% к ВВП
Доходы, всего	15 082,4	19,3	15 793,3	19,0	16 347,8	18,4
в том числе:						
Нефтегазовые доходы	7 717,2	10,0	8 032,0	9,7	8 207,9	9,1
НДПИ на углеводородное сырье	4 415,4	5,7	3 092,8	6,1	3 389,0	6,2
Вывозные таможенные пошлины на нефть, газ, продукты нефтепереработки	3 301,8	4,3	2 939,2	3,5	2 618,9	2,9
Ненефтегазовые доходы	7 365,2	9,5	7 763,3	9,3	8 339,9	9,3
в том числе:						
НДС	4 104,6	5,3	4 542,2	5,5	5 065,3	5,6
Налог на прибыль организаций	415,3	0,5	429,4	0,5	438,9	0,5
Акцизы	602,9	0,8	708,1	0,9	792,8	0,9
Таможенные пошлины (без нефтегазовых доходов)	695,9	0,9	683,5	0,8	667,7	0,7
Прочие ненефтегазовые доходы	1 520,8	2,0	1 369,3	1,6	1 321,9	1,5

Центральным ядром управления налоговой системы является налоговый контроль. Вышесказанное обуславливает актуальность исследования развития налогового контроля. Реализацией процедур налогового контроля занимаются налоговые органы, которые используют различные формы контроля.

При написании статьи были изучены труды зарубежных и российских исследователей в области разработки теории и практики управления налоговыми отношениями: М. Кен, Д. Брюннерхофф, Ф. Рансей, М.П. Девере, Дж. Стиглиц, Й. Шумпетер и др., а также И.В. Горский, А.Ю. Казак, В.Г. Князев, Л.П. Павлова, М.П. Придачук, И.А. Майбуров, Р.Г. Самоев, Д.Г. Чер-

ник, Т.Ф. Юткина и др. Пристальное внимание вопросам налоговой политики, налоговой системе уделено в работах Е.С. Вилковой, С.В. Барулина, О.С. Кирилловой, Е.А. Ермаковой, М.В. Романовского, Д.Г. Черника В.А. Свищёвой и других. Значительное количество исследований посвящено совершенствованию системы налогового контроля, рассматривалась в трудах А.П. Зрелова, И.И. Кучерова, Н.А. Попоновой, В.И. Шлейникова, Егоровой Е.Н., Филимоновой О.В., Мельниковой Ю.А., Смирновой Е.Е, Кочкарова А.А., Коршуновой М.В.

Эффективно функционирующая система налогового контроля создаст прочную финансовую базу функ-

ционирования государства, полноценное осуществление реформ в сфере налогообложения, своевременное и полное формирование бюджетов всех уровней бюджетной системы, а также может обеспечить интересы государства при одновременном соблюдении прав налогоплательщиков. Именно поэтому проблемы развития налогового контроля в нашей стране, анализ эффективности работы контролирующих налоговых органов, а также определение путей совершенствования налогового контроля являются ключевыми.

Как известно, составной частью процесса управления является налоговый контроль. Налоговый контроль как важный элемент системы управления является необходимым условием достижения общественной эффективности налоговых отношений, он обеспечивает обратную связь налогоплательщиков с государственными органами управления, которые наделены полномочиями по вопросам налогообложения, и с государственными органами, принимающими решения по вопросу установления новых условий взимания действующих налогов. Контроль за поступлениями налогов напрямую влияет на доходы бюджета государства, а они, в свою очередь, необходимое условие существования полноценной бюджетной системы государства. Реализацией процедур налогового контроля занимаются налоговые органы, применяя различные формы налогового контроля, являющие его инструментами, с помощью этих форм и происходит управление налоговыми поступлениями.

Таблица - Поступления налоговых доходов в доходы федерального бюджета, администрируемые федеральными министерствами и ведомствами за 2016 г.

Федеральные министерства и ведомства	Сумма, млн. руб	Удельный вес, %
Федеральная налоговая служба	6 152 355,25	77,7
Федеральная таможенная служба	1 091 103,51	21,36
Федеральное агентство связи	901,69	0,011
Министерство финансов РФ	1033,86	0,013
Федеральная антимонопольная служба	45,17	0,001
Федеральное агентство морского и речного транспорта	211,63	0,002
Министерство РФ по делам гражданской обороны	195,69	0,003
Министерство внутренних дел РФ	18745,56	0,237
Федеральная миграционная служба	21717,27	0,274
Министерство иностранных дел	74,65	0,001
Министерство юстиции	1799,52	0,023
Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии	27994,88	0,354
Федеральная служба по интеллектуальной собственности	44,79	0,001
Федеральная служба по надзору в сфере природопользования	458,77	0,005
Министерство культуры РФ	44,89	0,001
Центральный банк РФ	378,11	0,005

Составлено по материалам официального сайта Министерство финансов РФ / Отчет об исполнении федерального бюджета за 2016 год // Режим доступ: <http://www.minfin.ru>

Организационная структура органов, реализующих мероприятия налогового контроля в России строится на комплексном сочетании существующих методов, адаптируясь к современным условиям, видоизменяясь и совершенствуясь, исходя из задач и конкретных приоритетов налогового контроля. В современных условиях формирование структурных подразделений налогового контроля произошло по территориальному признаку, что повлияло на проведение более качественного учета налогоплательщиков, своевременного выявления фактов уклонения от регистрации в налоговых органах и соответственно уплаты налогов. В качественном выполнении контрольных и надзорных функций также участвуют работники отделов по урегулированию налоговых споров в досудебном порядке, юридических отделов и отделов по урегулированию задолженности и обеспечению процедур банкротства, штатная численность которых составляет 24 324 единицы. Общая численность ра-

ботников налоговых органов, осуществляющих функции контроля и надзора, составляет 78 098 единиц. В современных условиях одной из ключевых задач органов исполнительной власти является повышение уровня доходов бюджета. Достижение указанного результата, в первую очередь, связано с развитием государственного налогового контроля в рамках задачи повышения эффективности налоговой системы. В связи с этим, первоочередной задачей органов государственной власти РФ в области налогов и сборов является преодоление имеющихся на данном этапе проблем и совершенствование существующих процедур и методов контроля за исполнением налогоплательщиками обязанности по уплате налогов и сборов. Вопросы необходимости модернизации организационной структуры налоговых органов неоднократно поднимались на протяжении многих лет в научных статьях.

Таким образом, для повышения действенности налогового контроля, по нашему мнению, необходим

предварительный налоговый контроль. Так, в условиях реализации предварительного контроля выполняется превентивная функция, то есть предупредительно-профилактическая, которая направлена на предупреждение налоговых правонарушений. В рамках реализации превентивных контрольных действий налоговые органы будут применять меры, направленные на недопущение нарушений налогового законодательства РФ. Так, на недопущение налоговых правонарушений направлены, применяемые Федеральной налоговой службой России, критерии налоговых рисков, анализ и детальное изучение которых способствует отбору налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок.

Информационная и разъяснительная работа налогоплательщиков являются важными функциями превентивного налогового контроля, имеющая целью предупреждения налоговых правонарушений и преступлений. Для развития процедур информирования необходимо, по нашему мнению, ввести дополнения в НК РФ:

1. целесообразно проводить информирование налогоплательщиков о предстоящей выездной налоговой проверке за 1 месяц до ее начала (в настоящее время происходит информирование за три дня).

2. изменить процедуру оформления результатов налоговой проверки. В результате выездной первичной проверки необходимо составлять налоговое предписание, а не акт, что позволило бы в течение 90 дней внести все исправления в расчет налогов и налоговый учет и заплатить доначисленные налоги без штрафных санкций и пени.

«Если по истечении указанного срока налогоплательщик не выполнит указанные требования или не предоставит письменные объяснения, то только в этом случае налоговый орган будет составлять акт налоговой проверки и будут применены санкции. Стоит отметить, что определить эффективность предварительного налогового контроля более сложно, чем эффективность последующего контроля. Это связано как с необходимостью использования значительного количества оценочных показателей по различным направлениям предварительного контроля, так и с тем, что ряд показателей несет субъективный характер. Показатели должны охватывать все основные функции налогового администрирования: от регистрации и учета налогоплательщиков до планирования выездных проверок, а также досудебного обжалования решений налоговых органов.» [8].

Автор согласен с мнением некоторых исследователей, которые предлагают ввести следующие показатели оценки эффективности предварительного налогового контроля: удельный вес вновь зарегистрированных организаций и индивидуальных предпринимателей в общем количестве налогоплательщиков; удельный вес налогоплательщиков, представляющих нулевые налоговые декларации, в общем количестве налогоплательщиков; удельный вес налогоплательщиков, не представляющих налоговые декларации в течение 1 года, в общем количестве налогоплательщиков; удельный вес микро-, малых и средних предприятий в общем количестве налогоплательщиков, состоящих на налоговом учете [2, 8].

Следующим направлением способом усилить качество налогового контроля является эффективное налоговое администрирование. Повышение качества налогового контроля и эффективности работы налоговых органов способствует увеличению налоговых доходов. Осуществление преобразований в налоговой системе без ущерба для доходной базы бюджета возможно только в сочетании с эффективным налоговым администрированием. Стоит отметить, что при проведении оценки результатов работы налоговой службы следует учитывать, что количество доначисленных налогов часто расходится с сумой фактически вз-

сканной. Как правило, сумма поступлений составляет порядком 40 – 50 %. Уровень взыскания налоговых платежей по результатам выездных и камеральных налоговых проверок растет, что является, несомненно, положительным моментом, но по факту данный показатель означает, что только чуть больше половины доначисленных платежей фактически поступит в бюджет. Такой невысокий показатель взыскемости означает необходимость дальнейшего совершенствования налогового контроля.

Помимо организационных вопросов направленных на модернизацию налогового контроля, по мнению автора, необходимо совершенствовать процедуры налоговых проверок [3, 28-36]. На налоговые проверки приходится наибольшая доля дополнительно начисленных налоговых платежей. Так, в соответствии с общероссийскими статистическими данными за 2014 г., доля начислений, приходящихся на налоговые проверки, составляла 84,1% [4, 28-36]. Предлагается реализовать меры, которые направлены на совершенствование норм и правил, регламентирующих деятельность налоговых органов и налогоплательщиков [5, 144-146].

Во-первых, следует упорядочить процесс проведения камеральных налоговых проверок. Необходимо конкретизировать их задачи и цели, установить обязанность направлять налогоплательщику уведомление налоговому органу в случае выявления расхождений между показателями текущей отчетности и показателями отчетности предыдущих периодов, определить, случаи когда могут быть истребованы дополнительные документы и установить закрытый перечень таких документов, кроме того необходимо регламентировать требование об оформлении актом при обнаружении налоговых правонарушений результатов камеральных проверок.

Во-вторых, в целях совершенствования процедуры проведения выездных налоговых проверок необходимо: установить предельные сроки проведения таких проверок; ограничить основания для проведения повторных проверок и уточнить процедуру взаимодействия налогового органа и налогоплательщика в случае несогласия последнего с результатами проверки.

3. Важным структурным элементом системы налогового администрирования является формирование налоговой культуры, которая крайне мало, лишь отдельными специалистами [6, 123-126] исследуется в научной литературе. Налоговая культура это налоговое самосознание в обществе, при котором государство реализует такую налоговую политику, которая учитывает интересы общества, а налогоплательщики осознают необходимость выполнения своих обязанностей по полной и своевременной уплате в соответствии с действующим законодательством налогов и платежей в бюджет. Налоговую культуру рассматривают с двух позиций:

1. «как процесс, связанный с формированием ценности общественных благ, которой выступают налоги. В этом случае нужно говорить о налоговой культуре не только налогоплательщиков, но и государства. Налоговая культура государства, ее уровень выражается в степени соответствия (несоответствия) предоставленным общественным благам (по объему и качеству) уровню налогового бремени в экономике, в величине разрыва параметров бремени начисленных налогов и бремени фактически уплаченных налогов, в уровне избыточного налогового бремени, доле «теневой экономики» в ВВП, показателях уклонения от уплаты налогов, степени репрессивности налогового администрирования и т.д. Основными мерами повышения уровня налоговой культуры в этой области являются: оптимизация налогового бремени, путем регулирования ставок основных налогов и повышение эффективности налоговых льгот, увеличение объема пре-

доставляемых государством общественных благ, повышение эффективности и результативности государственных расходов и др.

2. как воспитательный процесс, предполагающий формирование государством у населения страны налоговой грамотности. Низкий уровень налоговой культуры населения России обусловлен рядом причин: менталитетом советского человека, приученного во времена СССР к "бесплатности" общественных благ и к отсутствию, по сути дела, налоговой системы и налогообложения; проведением политики "высоких налогов" при малом объеме общественных благ в постсоветские времена; финансовой неграмотностью большей части населения; недостаточной информированностью налогоплательщиков о налоговом законодательстве; отсутствием партнерских отношений в

налогообложении и агрессивный характер действий налоговых администраторов и др. По нашему мнению, для решения поднятой проблемы необходимо разработать и реализовать на условиях государственно-частного партнерства. Национальную программу по повышению финансовой грамотности населения, где составным элементом будет и налоговая грамотность. Государству необходимо взять на себя роль координатора усилий всех заинтересованных сторон и помочь реализоваться образовательным инициативам общественных и коммерческих организаций в целях получения основ по налоговой грамотности всех категорий населения страны, а также мер, направленных на расширение спектра услуг, оказываемых налогоплательщикам в целях упрощения и ускорения налоговых процедур. » [8]

Библиографический список

1. Курбатов Т.Ю. Налоговый контроль как вид внутреннего государственного финансового контроля/ *Налог*. 2013. № 6. с. 24-28
2. Поролло Е.В. Сущностно-функциональная специфика налогового администрирования и контроля/ *Инновационное развитие экономики*. 2016. № 3-2 (33). С. 199-203.
3. Карепина О.И. Модернизация системы государственного налогового контроля России в условиях финансово-экономического кризиса/ *Трансформация финансово-кредитных отношений в условиях финансовой глобализации материалы VI Международной научно-практической Интернет-конференции*. Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Фонд СТИ, Вольное экономическое общество России. 2010. С. 45-47.
4. Яшина Н.И., Александров Е.Е. Методологический инструментарий определения эффективности налоговых проверок/ *Финансы и кредит*. 2016. № 17 (689). с. 28-39.
5. Карепина О.И. Развитие государственного налогового контроля в Российской Федерации в современных условиях/ *Инновационная наука*. 2016. № 2-1. с. 144-146.
6. Федоровская М.А. Результативность и эффективность налоговых проверок// *Вестник СГСЭУ*. 2011. №03, с.123-126
7. Богославцева Л.В., Такмазян А.С. Развитие государственно-частного партнерства и конкурентной среды в социальной сфере субъектов Российской Федерации/ *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. 2017. № 7-4 (54). С. 9-14.
8. Федоровская М.А. Развитие налогового администрирования на субфедеральном уровне - Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук Саратов - 2011

References

1. Kurbatov T.YU. *Nalogovyy kontrol' kak vid vnutrennego gosudarstvennogo finansovogo kontrolya/ Nalogi*. 2013. № 6. s. 24-28
2. Porollo E.V. *Sushchnostno-funkcional'naya specifika nalogovogo administrirovaniya i kontrolya/Innovacionnoe razvitiye ehkonomiki*. 2016. № 3-2 (33). S. 199-203.
3. Karepina O.I. *Modernizatsiya sistemy gosudarstvennogo nalogovogo kontrolya Rossii v usloviyah finansovo-ehkonomicheskogo krizisa/ Transformatsiya finansovo-kreditnyh otnoshenij v usloviyah finansovoy globalizatsii materialy VI Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy Internet-konferencii*. Rostovskij gosudarstvennyj ehkonomicheskij universitet (RINH), Fond CITI, Vol'noe ehkonomicheskoe obshchestvo Rossii. 2010. S. 45-47.
4. YAshina N.I., Aleksandrov E.E. *Metodologicheskij instrumentarij opredeleniya ehffektivnosti nalogovyh proverok/Finansy i kredit*. 2016. № 17 (689). s. 28-39.
5. Karepina O.I. *Razvitiye gosudarstvennogo nalogovogo kontrolya v Rossijskoj Federacii v sovremennyh usloviyah/Innovatsionnaya nauka*. 2016. № 2-1. s. 144-146.
6. Fedorovskaya M.A. *Rezul'tativnost' i ehffektivnost' nalogovyh proverok// Vestnik SGEHU*. 2011. №03, s.123-126
7. Bogoslavceva L.V., Takmazyan A.S. *Razvitiye gosudarstvenno-chastnogo partnerstva i konkurentnoj sredy v social'noj sfere sub'ektov Rossijskoj Federacii/Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii*. 2017. № 7-4 (54). S. 9-14.
8. Fedorovskaya M.A. *Razvitiye nalogovogo administrirovaniya na subfederal'nom urovne - Avtoreferat dissertatsii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk Saratov - 2011*

АНАЛИЗ ДОХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Корчагина Е.О., Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Лаптева Е.В., к.э.н., доцент, Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Золотова Л.В., к.э.н., доцент, Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Аннотация: Областной и местные бюджеты образуют консолидированный бюджет Оренбургской области (или региональный бюджет). Динамика формирования и исполнения консолидированного бюджета свидетельствуют о характере и уровне социально-экономического развития региона. На основе этих факторов можно прогнозировать потенциал региона. В представленной статье динамика формирования доходов консолидированного бюджета рассматривается за 2012-2016 года. Исполнение доходной части консолидированного бюджета Оренбургской области с 2012 года с 0,7% возросло до 0,8% в 2016 году. Консолидированный бюджет в 2016 году был исполнен на 99,9%. Коэффициент бюджетной результативности в 2016 году равен 4,6%, в то время как коэффициент бюджетного покрытия составил 99,3%.

Ключевые слова: консолидированный бюджет, областной бюджет, доходы от безвозмездных перечислений, субвенции, субсидии, иные межбюджетные трансферты.

Abstract: The regional and local budgets form the consolidated budget of the Orenburg region (or the regional budget). The dynamics of the formation and execution of the consolidated budget indicate the nature and level of socio-economic development of the region. Based on these factors, it is possible to predict the potential of the region. In the article presented, the dynamics of the formation of revenues of the consolidated budget is considered for 2012-2016. Execution of the revenue part of the consolidated budget of the Orenburg region since 2012 with 0.7% increased to 0.8% in 2016. Consolidated budget in 2016 was executed at 99.9%. The coefficient of budgetary performance in 2016 is 4.6%, while the budget coverage ratio was 99.3%.

Keywords: consolidated budget, regional budget, revenues from gratuitous transfers, subventions, subsidies, other intergovernmental fiscal relations.

Актуальность исследования роста доходов консолидированного бюджета связана с негативными макроэкономическими тенденциями 2012-2016 гг., выраженными ослаблением национальной российской валюты. Все эти негативные тенденции происходят на фоне сокращения международных резервов и падения объемов прямых иностранных инвестиций в российскую экономику.

Доходы консолидированного бюджета - это денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законода-

тельством Российской Федерации в распоряжение органов государственной власти РФ, субъектов РФ и местного самоуправления. Доходы делятся на группы, подгруппы, статьи и подстатьи. Они подразделяются на четыре группы: налоговые, неналоговые, безвозмездные поступления и доходы целевых бюджетных фондов [4]. Проведем анализ динамики доходов и расходов консолидированного, областного и муниципального бюджета Оренбургской области за последние пять лет.

Таблица 1 - Динамика доходов и расходов бюджета Оренбургской области, млрд. руб.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014г.	2015г.	2016 г.
Консолидированный бюджет					
Доходы	65,2	78,6	90,1	92,1	90,9
Расходы	82,9	89,9	92,9	96,5	91,5
Областной бюджет					
Доходы	30,8	63,3	75,8	77,1	74,9
Расходы	68,0	74,2	78,9	81,2	75,4
Муниципальные бюджеты					
Доходы	22,6	24,2	21,6	27,7	28,8
Расходы	23,6	24,6	22,1	26,9	28,3
Доля расходов муниципальных бюджетов в расходах консолидированного бюджета, %	28,4	27,3	23,7	27,8	30,9

Из данных таблицы 1 можно сделать вывод о том, что большую часть поступлений от доходов по Оренбургской области составляют поступления в консолидированный бюджет и составляют 90,9 млрд. рублей. На втором месте стоят поступления в областной бюджет и составляют 74,9 млрд. рублей. Последнее место занимают муниципальные бюджеты, они имеют 28,8 млрд. поступлений от доходов. В расходной части консолидированный бюджет в 2016 г. составляет 91,5 млрд. рублей, что превышает поступления от доходов на 0,6 млрд. рублей, что говорит о проявлении бюджетного дефицита. В областном бюджете расходы в 2016 г. составляют 75,4 млрд. рублей и превышают доходы на 0,5 млрд. рублей. Расходы муниципальных бюджетов составляют 28,3 млрд. рублей, что на 0,5 млрд. рублей меньше, чем доходы, такая ситуация говорит о проявлении бюджетного профицита.

Для анализа доходов консолидированного бюджета Оренбургской области представим в таблице 2 данные, которые более точно покажут состояние бюджета Оренбургской области. [7]

Структура доходов консолидированного бюджета Оренбургской области состоит в большей степени от налоговых поступлений. Налоги на доходы физических лиц в 2016 году равны 24,2 млрд. рублей. Налог на прибыль в 2016 году равен 23,2 млрд. рублей. Доходы от безвозмездных поступлений имеют положительный темп роста в сравнении 2016 года к 2012 году: так изменение от безвозмездных перечислений составили 2,1 млрд. рублей. Опираясь на данные, полученные в таблице 2 можно сказать, что 2016 году произошло значительное увеличение доли налоговых и безвозмездных поступлений в бюджет.

Таблица 2 – Структура доходов консолидированного бюджета Оренбургской области, млрд. руб.

Группы доходов	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	Изменение 2016г. к 2012г., млрд. руб.	Изменение 2016г. к 2012г., %
Налоговые доходы, в том числе:							
Налог на прибыль	24,8	21,7	27,5	25,9	23,2	-1,6	93,55
НДФЛ	19,6	21,0	22,2	23,2	24,2	4,6	123,00
Акцизы	4,5	4,7	4,3	4,6	6,7	2,2	149,00
Налог на имущество	6,3	10,0	7,9	8,5	8,9	2,6	141,00
Платежи за пользование природными ресурсами	1,003	0,62	0,53	0,61	0,64	-0,36	64,00
Неналоговые доходы	-0,2	0,05	0,06	0,03	0,05	0,25	-25,00
Безвозмездные поступления	14,7	13,1	16,8	17,9	16,8	2,1	114,00
Всего доходов	70,7	71,1	79,2	80,7	80,4	9,7	114,00

Налоговые поступления занимают почти 60% от общих доходов, основная доля которых (более 40%) формируются за счет налога на прибыль и налога на доходы физических лиц. Общая сумма поступления акцизов по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Оренбургской области в бюджет на 2016 год составила 6,7 млрд. рублей.

Неналоговые поступления занимают порядка 10% от общего объема доходов бюджета Оренбургской области, из которых примерно половина поступлений приходится на безвозмездные поступления.

Из рисунка 2 видно, что наиболее значительно увеличились поступления от НДФЛ (в 4,6 раза), налогов на имущество (в 2,6 раза), акцизов (в 2,2 раза) и от безвозмездных поступлений (в 2,1 раза).

Согласно 41 статье Бюджетного Кодекса Российской Федерации по юридической форме выделяют следующие статьи доходов регионального бюджета: налоговые и неналоговые доходы, безвозмездные перечисления.

Объем и структура доходов бюджета Оренбургской области представлены в таблице 3. [7]

Таблица 3 – Объем и структура доходов бюджета Оренбургской области в 2012 - 2016 гг., млрд. руб.

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	Изменение 2016 к 2012г., %
Доходы всего	70,70	71,17	79,29	80,74	80,49	113,85
Собственные доходы						
в том числе						
-налоговые	56,2	58,02	62,43	62,81	63,64	113,00
- неналоговые	-0,2	0,05	0,06	0,03	0,05	-25,00
- безвозмездные поступления	14,7	13,1	16,8	17,9	16,8	114,00
Доля собственных доходов, %	0,70	0,71	0,79	0,80	0,80	114,00
Трансферты из федерального бюджета	14,1	12,6	15,7	17,1	15,4	109,00
Доля трансфертов, %	0,14	0,12	0,15	0,17	0,15	107,00

На основе полученных данных в таблице 3, можно сказать, что доля налоговых и неналоговых доходов Оренбургской области увеличивается от 2012 года к 2016 году на 0,10 млрд. руб. Самое высокое процентное изменение 2016 года к 2012 году произошло в доходах от безвозмездных поступлений и составило

114%. Также на 114% изменились поступления в доле собственных доходов.

На рисунке 1 представим расчетную долю межбюджетных трансфертов из федерального бюджета по отношению к объему собственных доходов консолидированного бюджета.



Рисунок 1 – Доля собственных доходов и трансфертов в консолидированном бюджете, %

Доля трансфертов с 2012 по 2016 год изменяется в анализируемом периоде в сторону увеличения на 0,1 млрд. рублей и составила 0,15%. В 2016 году доля собственных доходов также изменяется в положительную сторону на 0,1 млрд. рублей и составила 0,8%.

Таблица 4 – Данные для оценки уровня устойчивости и самостоятельности бюджета Оренбургской области, млрд. руб.

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
Расходы бюджета (Р)	82,9	89,9	92,9	96,5	91,5
Доходы бюджета (Д)	65,2	78,6	90,1	92,1	90,9
Налоговые и неналоговые доходы (ДП)	56,0	58,1	62,5	62,8	63,7
Безвозмездные поступления (БП)	20,6	17,3	26,4	25,4	30,2
Неналоговые доходы (Д)	-0,2	0,05	0,06	0,03	0,05
Налоговые доходы (НД)	56,2	58	62,4	62,8	63,6
Численность населения (Ч)	2023,6	2016,1	2008,5	2001,1	1994,7

Из полученных данных в таблице 4 можно сказать, что устойчивость бюджета Оренбургской области относится ко 2 типу: нормальный. Несмотря на то, что численность населения падает в 2016 году по сравнению с 2012 на 28,9 тысяч человек, доходы бюджета растут с 65,2 млрд. рублей в 2012 году до 90,9 млрд. рублей в 2016 году. Также значительно увеличиваются поступления от неналоговых доходов с -0,2 млрд. рублей приобретают положительное значение в 2016 году 0,05 млрд. рублей.

Устойчивость бюджета характеризуется четырьмя типами его состояния: абсолютно устойчивым; нормальным; неустойчивым; кризисным. Проведем оценку уровня устойчивости и самостоятельности бюджета Оренбургской области на основе рейтинговой оценки бюджета Оренбургской области.

Коэффициент бюджетной результативности представляет собой доходы на душу населения. Чем выше этот показатель, тем эффективнее работа управления бюджетом над увеличением поступлений доходов в бюджет.

$$K_{бр} = Д/Ч * 100\%, \quad (1)$$

где Д – суммарные доходы бюджета;

Ч – численность населения территории.

Исходя из данных, представленных в таблице 4, рассчитаем коэффициент бюджетной результативности.

Таблица 5 – Динамика коэффициента бюджетной результативности Оренбургской области, %

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
Доходы бюджета (Д)	65,2	78,6	90,1	92,1	90,9
Численность населения (Ч)	2023,6	2016,1	2008,5	2001,1	1994,7
Коэффициент бюджетной результативности (%)	3,2	3,9	4,5	4,6	4,6

Относительно высокое значение коэффициента бюджетной результативности территорий (душевых полученных бюджетных доходов) за рассматриваемый период наблюдалось в 2016 году и составило 4,6%. Коэффициент бюджетной результативности Оренбургской области в 2012, 2013 и 2014 гг. минимален Оренбургской области, в 2012 году он составил 3,2%, в 2013 году 3,9%, а в 2014 году 4,5%.

Коэффициент бюджетного покрытия:

$$K_{бп} = Д/Р, \quad (2)$$

где Д – суммарные доходы бюджета;

Р – суммарные расходы бюджета;

Коэффициент бюджетного покрытия показывает степень покрытия бюджетных расходов общей суммой доходов бюджета. Норма коэффициента бюджетного покрытия составляет 1,0 и более. В таблице 6 представлен анализ соблюдения нормы этого коэффициента в Оренбургской области.

Таблица 6 – Динамика коэффициента бюджетного покрытия Оренбургской области, %

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
Расходы бюджета (Р)	82,9	89,9	92,9	96,5	91,5
Доходы бюджета (Д)	65,2	78,6	90,1	92,1	90,9
Коэффициент бюджетного покрытия (Кбп)	0,79	0,87	0,97	0,95	0,99

Коэффициент бюджетного покрытия свидетельствует о том, в какой степени бюджетные расходы покрываются доходами. Наиболее высокий коэффициент наблюдается в 2016 г. и составляет 0,99%, что ниже нормы, это свидетельствует о кризисном состоянии бюджета. В 2012 г. коэффициент бюджетного

покрытия составил 0,79% и является самым низким в анализе за последние пять лет.

Осуществим оценку тесноты связи между показателями доходов консолидированного бюджета Оренбургской области и показателями, влияющими на динамику роста доходов. Для оценки тесноты связи был использован корреляционно – регрессионный анализ.

Таблица 7 - Данные для оценки тесноты связи по доходам Оренбургской области

Годы	D	R	S	T	C	F	U
2012	65,2	82,9	28952,0	2023,6	1069,1	102,4	119,2
2013	78,6	89,9	29014,0	2016,1	1070,0	92,7	120,5
2014	90,1	92,9	28674,0	2008,5	1047,5	136,1	114,6
2015	92,1	96,5	29272,0	2001,1	1022,3	110,5	102,2
2016	90,9	91,5	30143,0	1994,7	1025,5	112,7	98,6

Где в качестве **результативных** переменных выступают:

D – темп роста доходов консолидированного бюджета Оренбургской области, %;

R – темп роста расходов консолидированного бюджета Оренбургской области, %;

В качестве **факторных** переменных выступают:

S – количество коммерческих организаций Оренбургской области,

T – численность населения Оренбургской области, млн.чел.;

C – численность занятости населения Оренбургской области, млн.чел.;

F – темп роста сальдированного финансового результата коммерческих организаций Оренбургской области, %;

U – темп роста доходов Оренбургской области, %.

В результате регрессионного анализа были получены следующие уравнение регрессии (таблица 8).

Таблица 8 – Результаты регрессионного анализа

Показатель	Уравнение регрессии
Доходы консолидированного бюджета (D)	
Уравнение	$D=3946,0+0,16S-0,07C$ (1)
Множественный коэффициент корреляции	0,993
Коэффициент детерминации	0,987
F – критерий Фишера	13,41
Табличное значение F – критерия Фишера	10,01
Расходы консолидированного бюджета (R)	
Уравнение	$y=212,03+0,48U+0,73C$ (2)
Множественный коэффициент корреляции	0,891
Коэффициент детерминации	0,794
F – критерий Фишера	0,476
Табличное значение F – критерия Фишера	2,47

Уравнение множественной регрессии (1) свидетельствует о том, рост числа коммерческих организаций на 1 % приведет к росту доходов на 0,16 %; темп роста сальдированного финансового результата коммерческих организаций на 1% приведет к уменьшению доходов на 0,07%.

Уравнение множественной регрессии (2) свидетельствует о том, рост темп роста доходов консолидированного бюджета Оренбургской области на 1 % приведет росту расходов на 0,48%; увеличение численности занятого населения на 1 % влечет за собой рост денежных поступлений в доходы бюджета на 0,73%.

Параметры всех уравнений множественной регрессии значимы, так как их расчетные значения

больше табличных ($F_{расч} > F_{таблич}$). Все факторы, кроме x_2 , находятся в прямой зависимости с результативными признаками. Следовательно, полученные уравнения множественной регрессии пригодны для прогнозирования.

Таким образом, на основе полученных уравнений множественной регрессии возможно надежно спрогнозировать темп роста и объем доходов и расходов консолидированного бюджета в Оренбургской области.

Библиографический список

1. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016)
2. Закон Оренбургской области от 26.12.2013 года № 2093/592 – V – ОЗ «О бюджетном процессе в Оренбургской области» и данных Министерства финансов Оренбургской области.
3. Кажаяева М.В., Латтева Е.В. Внутренний и внешний туризм в условиях санкций и нестабильности // В сборнике IX Международной научно-практической конференции «Инновационное развитие российской экономики», 2016. –С. 244-246.
4. Латтева Е.В. Статистическое исследование уровня сберегательной активности населения Российской Федерации // Вестник Оренбургского государственного университета, 2015. –№ 13(188). – С.53-59
5. Латтева Е. В., Золотова Л. В. Статистические методы исследования в экономике: учебное пособие, Е. В. Латтева, Золотова Л. В. – Оренбург: ОАУ «ИПК Университет», 2013. 171 с.
6. Мартышенко, С. Н., Мартышенко Н. С. Практические вопросы обработки анкетных данных // Практический маркетинг. – 2007. – № 4. с. 2-8.
7. Мартышенко Н.С. Компьютерная технология обработки качественных данных опросов потребителей туристских услуг // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2011. – №3(93). – С. 184–192.
8. Несветайлов П. В. Бюджет региона: формирование и использование. – 2012. – С. 25.
9. Статистический ежегодник Оренбургской области. 2014: Стат.сб./Оренбургстат. – О65 Оренбург, 2014. – 381 с.
10. Статистический ежегодник Оренбургской области. 2016: Стат.сб./Оренбургстат. – О65 Оренбург, 2016. – 243 с.
11. Официальный сайт Министерства финансов Оренбургской области: Режим доступа: URL: <http://minfin.orb.ru/>
12. Официальный сайт портала Правительства Оренбургской области (<http://www.orenburg.gov.ru/Info/Economics/Budget/isp/2013/>)
13. Постановление Правительства Оренбургской области №121-пп от 20.02.2017 «О внесении изменений в постановление Правительства Оренбургской области от 13 ноября 2014 года №871-пп»

References

1. "Byudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii" ot 31.07.1998 N 145-FZ (red. ot 03.07.2016) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.09.2016)

2. Закон Оренбургской области от 26.12.2013 года № 2093/392 – V – ОЗ «О бюджетном процессе в Оренбургской области» и данных Министерства финансов Оренбургской области.
3. Kazhaeva M.V., Lapteva E.V. Vnutrennij i vneshnij turizm v usloviyah sankcij i nestabil'nosti // V sbornike IX Mezhduнародной nauchno-prakticheskoj konferencii «Innovacionnoe razvitie rossijskoj ehkonomiki», 2016. –S. 244-246.
4. Lapteva E.V. Statisticheskoe issledovanie urovnya sberegatel'noj aktivnosti naseleniya Rossijskoj Federacii // Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta, 2015. -№ 13(188). – S.53-59
5. Lapteva E. V., Zolotova L. V. Statisticheskie metody issledovaniya v ehkonomike: uchebnoe posobie, E. V. Lapteva, Zolotova L. V. – Orenburg: OAO «IPK Universitet», 2013. 171 s.
6. Martysenko, S. N., Martysenko N. S. Prakticheskie voprosy obrabotki anketnyh dannyh // Prakticheskij marketing. – 2007. – № 4. s. 2–8.
7. Martysenko N.S. Komp'yuternaya tekhnologiya obrabotki kachestvennyh dannyh oprosov potrebitelej turistskih uslug // Marketing i marketingovyje issledovaniya. – 2011. – №3(93). – S. 184–192.
8. Nesvetajlov P. V. Byudzhet regiona: formirovanie i ispol'zovanie. – 2012. – S. 25.
9. Statisticheskij ezhegodnik Orenburgskoj oblasti. 2014: Stat.sb./Orenburgstat. – O65 Orenburg, 2014. – 381 s.
10. Statisticheskij ezhegodnik Orenburgskoj oblasti. 2016: Stat.sb./Orenburgstat. – O65 Orenburg, 2016. – 243 s.
11. Oficial'nyj sajt Ministerstva finansov Orenburgskoj oblasti: Rezhim dostupa: URL: <http://minfn.orb.ru/>
12. Oficial'nyj sajt portala Pravitel'stva Orenburgskoj oblasti (<http://www.orenburg-gov.ru/Info/Economics/Budget/isp/2013/>)
13. Postanovlenie Pravitel'stva Orenburgskoj oblasti №121-pp ot 20.02.2017 «O vnesenii izmenenij v postanovlenie Pravitel'stva Orenburgskoj oblasti ot 13 noyabrya 2014 goda №871-pp»

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СРАВНИТЕЛЬНОГО (РЫНОЧНОГО) ПОДХОДА В ОЦЕНКЕ ЗДАНИЙ-ПАМЯТНИКОВ

Краснова А.Д., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: Здания-памятники (ЗП) представляют собой так называемые в оценке «улучшения» недвижимых объектов культурного наследия (ОКН), в состав которых входит также и участок земли, на котором расположен ЗП. Они имеют историко-культурную, архитектурную, археологическую ценность и составляют весомую часть недвижимости России. В связи с этим возможность их стоимостной оценки актуальна для изучения. Сравнительный (Рыночный) подход (СП) служит для оценки рыночной стоимости объекта оценки на основе данных о совершаемых на рынке сделках с аналогичными объектами. Рассмотрению возможностей применения методов Сравнительного подхода к оценке недвижимых ОКН посвящена данная статья.

Ключевые слова: объекты культурного наследия (ОКН); здания-памятники (ЗП); стоимостная оценка; Сравнительный подход; сервитут; престижность.

Abstract: Historical buildings (HB) in valuation theory are so-called of "improvement" of immovable objects of cultural heritage, which also includes the land on which the HB is located. They are the objects that have a historical, cultural, architectural, archaeological value and constitute a significant part of the real estate of Russia. In this regard, the possibility of their evaluation is relevant for study. The Comparative (Market) Approach (CA) serves to appraise the market value of the valuation object on the basis of data on transactions in the market with similar objects. The article is devoted to consideration of the possibilities of applying the CA methods to the HB valuation.

Keywords: cultural heritage objects (CHO); Historical buildings (HB); valuation; The Market approach (MA); easement, prestigeness.

Введение

Сравнительный подход (СП) служит для оценки рыночной стоимости объекта оценки на основе данных о совершаемых на соответствующем сегменте рынка сделок с аналогичными объектами и применяется, когда можно подобрать достаточное количество объектов-аналогов. Он базируется на ряде принципов оценки недвижимости, среди которых: принципы спроса и предложения, замещения, вклада. Анализ рыночных цен продаж (а в соответствии с ФСО-7 и цен предложений) аналогичных объектов недвижимости и корректировка этих ценовых характеристик на отличия объектов-аналогов и оцениваемого объекта недвижимости позволяет смоделировать его рыночную стоимость. При этом рассматривается конкретный сегмент рынка недвижимости и изменение цен продаж аналогов во времени (т.е. с учетом инфляции).

Сравнительный (Рыночный) подход применяется при наличии достоверной и доступной информации о ценах продаж аналогов объекта оценки и действительных условиях сделок с ними. Вся трудность заключается в учете индивидуальных особенностей конкретной сделки, т.е. он требует учета очень многих стоимостных факторов, однако данные для расчетов по Сравнительному подходу часто недоступны в российских условиях в настоящее время. Необходимые условия получения этих данных включают:

- наличие сделок с подобной недвижимой собственностью;
- раскрытие особенностей ценовой политики;
- знание всех необходимых фактов, известных лицам, заключившим сделку, и существенно влияющих на величину суммы сделки;
- отсутствие принуждения и обоюдное желание сторон по заключению сделки.

Такого рода информацию крайне трудно получить из-за разнообразия условий коммерческих сделок и конфиденциальности сведений по ним, а выбор достоверного аналога часто неосуществим ввиду уникальности и специфики ЗП.

Таким образом, применение Сравнительного подхода является нецелесообразным в том случае, если нарушаются условия типичности рыночной сделки, в том числе, когда объект оценки уникален или является объектом специального назначения, аналогов которому нет на рынке.

1. Состояние проблемы по материалам российских исследователей

Мнение об ограниченности сферы применения СП в отношении ЗП разделяется большинством российских оценщиков. Так, А.В. Луков однозначно заявляет, что: «... здания-памятники по своей архитектурной форме, историческому, культурному содержанию несравнимы» [11, 10]. Иными словами, все памятники обладают уникальностью (выраженной индивидуальностью), при этом значительная их часть не участвует в рыночном обороте. Поскольку потенциальные аналоги оцениваемого объекта должны соответствовать ЗП по значительному числу характеристик, маловероятно, чтобы оценщик смог найти такие аналоги. Соответственно на практике для оценки значительного числа зданий-памятников Сравнительный подход не может быть применен.

В.М. Валеграхов [2; 3] мотивирует категорический отказ от применения Сравнительного подхода в оценке ЗП другими причинами. Он пишет, что «в условиях фактического отсутствия официально-признанного государством инструментария оценки наследия и полноценного нормативного регулирования рынка купли-продажи памятников архитектуры, их цена и стоимость определяются, в основном, стихийно, либо аукционными торгами, где стороны преследуют свои собственные интересы. Кроме того, существуют «институты раскручивания» художественных произведений путем организации выставок, издания статей в прессе, альбомов, книг, сравнения с признанными шедеврами, что также применимо и к памятникам архитектуры. Т.е. определенная категория «бизнесменов от искусства» вкладывают немалые средства с целью взвинчивания цен и получения ажиотажной прибыли». Поэтому, «по мнению автора, СП в современных условиях правовой неопределенности рынка не может использоваться как методика для определения стоимости памятников архитектуры». То есть Валеграхов не доверяет ценовым характеристикам сделок с ЗП, даже, если их удалось бы найти.

Однако Е.Е. Яскевич заявляет, что единственный подход к оценке, апробированный (наиболее применимый) в мировой практике – Сравнительный, или «метод черного ящика», когда по входным и выходным параметрам «черного ящика» подбираются равнополезные аналоги, и их стоимости сравниваются и корректируются на различия со свойствами объекта

оценки [13]. Так, по Яскевичу алгоритм Сравнительного подхода («черный ящик») включает:

- 1) Изучение входных параметров (материальный носитель, НМА и т.п.);
- 2) Изучение выходных параметров (статус, полезность, авторство, местоположение и т.п.);
- 3) Подбор рыночных аналогов, сравнимых по входным и выходным параметрам (выходные параметры играют главную роль);
- 4) Проведение корректировок стоимости аналогов;
- 5) Определение стоимости ОКН.

Здесь очевидно смешение автором методов Сравнительного подхода в оценке недвижимости и в оценке нематериальных активов (НМА) (см. далее п. 4).

Как и большинство авторов, В.С. Башкатов отмечает, что для оценки зданий и сооружений – объектов культурного наследия наиболее применим Затратный подход. В своей статье [1] В.С. Башкатов рассматривает только Затратный подход, из чего можно сделать вывод, что, по мнению автора, Сравнительный подход к оценке зданий-памятников не применим.

По мнению С.В. Грибовского, из-за отсутствия рынка исторических зданий в России Сравнительный подход к оценке недвижимых ОКН в целом неприменим. Его можно использовать только для оценки земельных участков в рамках Затратного подхода и то с учетом всего комплекса ограничений, вытекающих из охраняемых обязательств, а также для оценки арендных ставок в рамках Доходного подхода [4, с. 97].

О.Е. Толстова предложила оценивать здания-памятники так же, как здания, не являющиеся памятниками, с последующим добавлением стоимости «исторической репутации» – аналога престижности, которую Толстова относит к НМА и соответственно предлагает оценивать ее методами оценки НМА [12]. При этом рекомендуется использовать Доходный и Сравнительный подходы. При оценке престижности в рамках Доходного подхода возможно использование метода преимуществ в прибыли, основанного на сравнении прибылей, приносимых зданием-памятником и аналогичным зданием, не являющимся памятником. При оценке престижности Сравнительным подходом предлагается сравнивать сделки по зданиям-памятникам и зданиям, не являющимся памятниками. Однако рекомендации Толстовой по применению Сравнительного подхода являются недостаточно проработанными, потому что методика представлена лишь на уровне идей, однако по теоретическим соображениям эти идеи не вызывают отторжения.

Таким образом, отсутствие развитого рынка ОКН и уникальность многих ЗП создают острые проблемы для применения Сравнительного подхода при их оценке. Однако среди недвижимых ОКН достаточно обширно представлены объекты типовой фоновой исторической застройки, для которых возможен подбор аналогов, а, следовательно, и применение Сравнительного подхода.

2. Особенности применения СП в оценке зданий-памятников

В целом, сфера применения Сравнительного подхода очень широка: он может быть использован для оценки всех видов недвижимости, при условии, что аналогичные объекты активно обращаются на рынке в период, близкий к дате оценки. СП также используется в рамках оценки Затратным подходом, а именно для оценки условно свободных от улучшений земельных участков, на которых расположены охраняемые строения. Это становится возможным благодаря значительному сокращению числа параметров, по которым должно производиться сравнение, у объекта оценки и объектов-аналогов. Однако и в этом случае

решение проблемы поиска аналогов является непростым.

Достаточно проблемны для оценщика и некоторые моменты этапов реализации алгоритма Сравнительного подхода, такие как:

- 1) выбор единиц сравнения и элементов сравнения;
- 2) необходимость введения большего числа корректировок (касающихся ряда особых стоимостных факторов: на спектр ограничений по Охранному обязательству (т.е. на состав сервитута), на степень историко-культурной ценности (ИКЦ), а также на уровень престижности или ее наличие, если аналоги не являются ЗП);
- 3) применимость только для оценки рыночной стоимости зданий-памятников, что делает СП неприменимым для леранного рынка¹.

Вторичный рынок, в отличие от первичного, может предоставить аналоги по сравнительным продажам, поэтому Оценщик, при условии их наличия, может использовать Сравнительный подход для оценки рыночной стоимости ЗП. Однако ввиду уникальности каждого ОКН и общей неразвитости в России рынка объектов недвижимости – памятников истории и культуры, а, следовательно, в связи с отсутствием необходимой ценовой информации по аналогам, применение СП становится возможным в достаточно редких случаях.

Общая формула для применения метода сравнения продаж в рамках СП выглядит следующим образом:

$$V_{\text{оцен. окн}} = C_{\text{о}} \times [(K_1 \times K_2 \times K_3 \times K_4) + \Sigma K_i + (K_5 + K_6)],$$

где $C_{\text{о}}$ – ценовая характеристика объекта-аналога, корректируемая на две группы поправок: (1) в первых круглых скобках – последовательные (зависимые) корректировки, учитываемые мультипликативно; (2) под знаком суммы далее – независимые корректировки, учитываемые аддитивно (их количество может изменяться [8]), однако там всегда есть корректировка «на местоположение», в которой в случае оценки недвижимого ОКН должны быть отражены особенности Охранного обязательства в отношении земельного участка, на котором расположен ЗП). Именно в эту группу также добавлены независимые корректировки на наличие факторов престижности K_5 и сервитута K_6 , поскольку именно к этой группе относится корректировка на наличие дополнительных компонентов стоимости;

K_1 – корректировка на передаваемые права (в оценке РС оценивается право собственности);

K_2 – корректировка на условия финансирования (они должны быть типичными для данного рынка);

K_3 – корректировка на условия сделки (они должны соответствовать типичной рыночной сделке, стороны должны иметь типичную мотивацию);

K_4 – корректировка на рыночные условия – учет изменения ценовых характеристик во времени (на дату проведения сделки).

При этом встает вопрос о том, как выглядит алгоритм применения СП и каким образом производить корректировки цен продаж аналогов?

3. Алгоритм реализации СП в оценке зданий-памятников

Рассмотрим подробнее этапы реализации Сравнительного подхода, а также проблемы, связанные с его применением в процессе оценки ЗП:

- 1) Изучение рынка и выбор объектов недвижимости, которые наиболее сопоставимы с оцениваемым ОКН и недавно проданы на соответствующем рынке.

Несмотря на то, что в России отсутствует развитый рынок ЗП, и соответствующие рынки продажи и аренды недвижимых ОКН являются достаточно специфичными ввиду уникальности каждого объекта (т.е. на рынке ЗП отсутствует понятие «типичного» объекта),

некий оборот ЗП все же существует. Оценщик в ряде случаев может подобрать 1-2 аналога (тогда как на рынке обычной недвижимости норма отбора – 3-7 объектов-аналогов).

Здесь возможно использование и данных специалистов иных профессий рынка недвижимости. Так, по сведениям риэлторов, здания «с историей», ориентированные на офисно-представительские цели, продаются на вторичном рынке обычно на 15-30% дороже новых офисов класса «А». В ЦАО Москвы стоимость таких зданий может доходить до 130% от стоимости (или цены продажи) функциональных аналогов класса «А».

2) Сбор и проверка достоверности информации о сделках по каждому отобранному объекту.

В связи с тем, что рынки зданий-памятников являются весьма ограниченным и закрытыми по большей части, найти информацию о совершенных сделках с аналогами очень сложно, зачастую просто невозможно.

3) Выбор необходимых единиц сравнения и проведение сравнительного анализа по каждой единице.

Единицы сравнения могут быть выбраны традиционным способом с учетом позиции здания-памятника в их классификации по признаку «назначение».

4) Проведение корректировок (поправок) цен продаж по каждому объекту-аналогу в соответствии с имеющимися различиями между ним и оцениваемым объектом, то есть по элементам сравнения, учитывая эти различия.

Кроме обычных рыночных поправок к ценам объектов-аналогов должны быть проведены корректировки на наличие сервантута и престижности (которые должны войти в группу независимых корректировок) к ценам сделок или предложений объектов-аналогов, учитываемые аддитивно.

5) Согласование скорректированных цен продаж сопоставимых объектов для получения единого показателя (значения) рыночной стоимости объекта оценки проводится традиционным способом.

Наибольшую сложность для оценщиков представляет п. 4 алгоритма.

4. О возможности применения Сравнительного подхода в оценке нематериальных составляющих недвижимых ОКН

Методы Сравнительного подхода в оценке особых стоимостных факторов недвижимых ОКН, в частности, престижности и сервантута, почти неприменимы ввиду отсутствия рынка ЗП и их уникальности. Но если оценщику все же удастся найти объекты-аналоги для оценки, то рассмотренные ниже методы становятся вполне реализуемыми в рамках Сравнительного подхода.

В оценке НМА Сравнительным подходом используются следующие методы:

- прямого сравнительного анализа продаж,
- рейтинга (ранжирования).

Специалисты чаще рекомендуют использовать **метод прямого сравнительного анализа продаж**, суть которого состоит в сравнительном анализе рыночных цен продаж сопоставимых нематериальных активов и внесении соответствующих поправок в их цены. Этот метод можно использовать для оценки стоимости, например, товарных знаков, изобретений, промышленных образцов, программ для ЭВМ и баз данных [5].

Сначала ищутся сведения о рыночной стоимости (или ценовых характеристиках) реализованных на рынке нематериальных активов, сравнимых по назначению и полезности с оцениваемым объектом интеллектуальной собственности (ОИС) или НМА. После чего вносятся поправки на имеющиеся у них отличия, и определяется стоимость оцениваемого объекта.

Этот метод предусматривает сопоставление предполагаемой цены продажи нематериального актива в намечаемой сделке с ценой продажи сходного НМА в уже состоявшейся аналогичной сделке. Обе сопоставляемые сделки сравниваются по основным экономическим параметрам, используемым в расчетах рентабельности сделки. Обычно это вызывает обратимость капитала и чистая прибыль от использования изобретения или товарного знака.

Основными условиями применимости этого метода являются:

- наличие сведений о фактах продажи нематериальных активов подобного назначения и полезности;
- умение оценить влияние отличительных особенностей таких объектов на их стоимость;
- доступность и достоверность информации о ценах и условиях сделок по продажам подобных активов.

На российском рынке такие сведения получить весьма сложно. Они обычно не публикуются и не предаются гласности, хотя частично эти сведения имеются у российского Патентного ведомства.

Метод «рейтинга/ранжирования» содержит пять элементов:

- критерии оценки в баллах;
- система оценки в баллах.
- шкала оценки в баллах;
- весовые коэффициенты;
- решающая таблица.

Рассмотрим их (см. [10]).

Критерии оценки в баллах. Пример таких критериев, используемых в стоимостных оценках при лицензировании технологий – стадия развития, размер рынка и наличие патентной охраны.

Система оценки в баллах. Применяется много различных систем оценки в баллах, и какую из них выбрать, зависит от вкуса и опыта оценщика. Возможно, самая обычная и простая – это пятибалльная система от 1 до 5 пунктов, где 5 – самая лучшая оценка, 1 – самая плохая, а 3 – эквивалентна стандарту. Существует также шкала от 1 до 7, иногда называемая Шкалой Лиххерта. Она применяется теми, кто любит большое количество уровней и различий. Если необходима большая точность, – есть возможность использования шкалы от 0 до 10 и даже от 0 до 100. Следует, однако, отметить, что такая «точность» чревата принципиальной неточностью измерений, из которых получается оценка в баллах. Наиболее простой подход состоит в использовании шкалы – Н/М/Л (high/medium/low). Соответственно, «лучше», «так же» и «хуже». В таком подходе для обозначения используются не числовые выражения, а знаки «+», «-» и «=». Это помогает относительно легко переходить от качественных оценок в виде плюсов и минусов к оценкам в баллах, а также не торопиться с баллами, пока не ясна общая картина.

Шкалы оценок в баллах. Существует два типа шкал: объективные и субъективные. Субъективная шкала формируется при помощи простого опроса эксперта или экспертной комиссии. Объективные шкалы создаются только тогда, когда получен достаточный опыт в предсказании стоимостей с использованием рейтингов или ранжирования и навыки сравнения таких предсказаний с фактическими результатами. Возможно использование и смеси субъективных и объективных шкал для любой оценки методом «рейтинга/ранжирования».

Весовые коэффициенты. Критериям с наиболее высокой важностью выставляются высокие баллы и наоборот. Например, в методике, которая применяется в фирме *Interbrand*, используются 7 критериев с различными весовыми коэффициентами, которые выражены в процентах, а именно:

Лидерство – 25%,

Стабильность - 15%,
Рынок - 10%,
Интернациональность - 25% ,
Модность - 10% ,
Поддержка - 10%,
Защита - 5%,
Итого в сумме - 100%.

Для того чтобы найти рейтинговую/ранжированную оценку в баллах, необходимо оценку в баллах по каждому критерию, а также все взвешенные оценки в баллах сложить.

В конечном счете, проблема сводится к тому, как следует представлять результат, чтобы он был полезен при стоимостной оценке. Оценка и вычисления в баллах – это средства выражения качественного отличия объекта оценки от объекта-аналога в сопоставимой сделке. Далее следует произвести переход к стоимостной (количественной) оценке, т.е. выражающей результат в денежных единицах.

Может показаться, что осуществление этого подхода не приведет к нужным результатам. Однако во многих, крайне сложных ситуациях, приходится принимать решения все же именно этим способом. В лицензионной торговле такие вопросы возникают постоянно. И здесь метод «рейтинга/ранжирования» ценится и активно используется.

Таким образом, в оценке НМА Сравнительной подход имеет два несомненных достоинства. Во-первых, он основан на использовании рыночной информации, во-вторых, он прост в применении. Однако второе достоинство очень легко превращается в недостаток. Простота применения этого подхода лишь кажущаяся. Стандартные ставки роялти для определенных видов продукции, отраслевые индексы и другие показатели дают очень приблизительные ориентиры для совершения реальных сделок с НМА.

Все вышесказанное ставит под сомнение возможность использования и получения достоверного результата при применении Сравнительного подхода в оценке нематериальных компонент зданий-памятников. Специалисты сходятся во мнении о том, что наиболее применимыми к нематериальным факторам, присущим недвижимым ОКН, являются методы

Доходного подхода [14]. В одной из статей [9] автором показано, что в ряде случаев для оценки престижности и сервитута как нематериальных компонент ЗП возможно применение Доходного подхода в варианте его использования в оценке интеллектуальной собственности (ИС) и нематериальных активов (НМА), а именно – его методов избыточной прибыли и освобождения от роялти [6; 7].

5. Заключение и выводы

Подытожив вышесказанное, можем утверждать, что Сравнительный подход в классическом его исполнении и в современных российских условиях не применим к оценке зданий-памятников в связи с отсутствием развитого (вторичного) рынка ЗП и закрытостью (недоступностью) данных о сделках на рассматриваемых сегментах этого рынка. В России он еще находится в стадии формирования, но этот вопрос стоит рассматривать в перспективе.

Однако в ряде случаев, допускающих применение Сравнительного подхода в отношении зданий-памятников, могут быть использованы формула и алгоритм, предложенные автором в пп. 2 и 3 статьи, адаптирующие классический вариант СП и допускающие его применение к оценке ЗП.

В рамках Сравнительного подхода вклад нематериальных составляющих в стоимость зданий-памятников может быть учтен с помощью дополнительных (к традиционным) корректировок к ценам сделок (или предложений) объектов, аналогичных оцениваемому (п. 4). Однако при этом остается проблема подбора аналогов, поскольку практически все исторические здания являются уникальными, спроектированными и построенными разными архитекторами в различные исторические периоды времени, что затрудняет оценку во многих случаях отказываясь от применения Сравнительного подхода. В этих случаях для оценки доходной (коммерческой) недвижимости, обладающей историко-культурной ценностью, остаются только 2 подхода – Затратный и Доходный, а для некоммерческой недвижимости – вовсе один – Затратный.

¹ Обычно субъектами сделки приватизации с недвижимыми ОКН (на первичном рынке) являются вполне конкретный инвестор и государство, которые не относятся к типичным участникам сделки обмена, что не соответствует определению рыночной стоимости.

Библиографический список

1. Башкатов В.С. Морфологический анализ в оценке памятников культурного наследия / «Имущественные отношения в Российской Федерации». 2009. № 11 (98), с. 84-100.
2. Валеграхов В.М. Совершенствование методов экономической оценки объектов культурного наследия / Автореф. дис. канд. экон. наук: 09.00.10. - Москва, 2014.
3. Валеграхов В.М. Анализ применимости трех подходов к стоимостной оценке объектов культурного наследия / Финансовый университет при Правительстве РФ / ООО «АФИ РУС» (ГК АФИ-Девелопмент), 2014.
4. Грибовский С.В. Особенности оценки исторических зданий / Имущественные отношения в РФ. 2010. № 4(103), с. 95-98.
5. Жариков В.В., Жариков И.А., Однолюбо В.Г., Евсейчев А.И. Управление инновационными процессами: учебное пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. Ун-та, 2009, с. 180.
6. Касьяненко Т.Г., Краснова А.Д. Престижность как особый ценообразующий фактор в оценке зданий-памятников / Журнал «Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права». 2017. № 5, с. 47-60.
7. Касьяненко Т.Г., Краснова А.Д. «Сервитут как особый ценообразующий фактор в оценке зданий-памятников: методический аспект» / Научно-практический журнал «Экономика и управление: проблемы, решения». 2016. № 12, том 2 (60), с. 115-123.
8. Касьяненко Т.Г., Оценка недвижимости / Учебник. - М.: Изд-во ПРОСПЕКТ, 2017, с. 512
9. Краснова А.Д. Особенности применения доходного подхода в оценке зданий-памятников / Научно-практический журнал «Экономика и управление: проблемы, решения». 2017. № 9, том 4 (69), с. 110-116.
10. Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности - М.: РИЦ ГШ ВС РФ. - 2003, 368 с.; а также М.: Интерреклама, 2003, с. 352
11. Луков А.В., Владимиров И.Л., Холщеников В.В. Комплексная оценка зданий-памятников истории и культуры на рынке недвижимости / Научно-учебное издание. - М.: Изд-во АСВ, 2006, с. 344.
12. Толстова О.Е. Оценка стоимости «исторической репутации» объектов недвижимости – памятников истории и культуры / Известия СПГУЭФ. 2007. № 1, с. 235-239.

13. Яскевич Е.Е. Теория и практика оценки зданий-памятников - объектов культурного наследия [Электронный ресурс] – 2008 - Режим доступа: <http://срса.ru/Publications/021/>. (дата обращения: 12.07.15).
14. Smith Gordon V., Parr Russel L., Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets, John Wiley & Sons, NY, 1994, p. 448.

References

1. Bashkatov V.S. Morfologicheskij analiz v ocenke pamyatnikov kul'turnogo naslediya / «Imushchestvennye otnosheniya v Rossijskoj Federacii». 2009. № 11 (98), s. 84-100.
2. Valegrahov V.M. Sovershenstvovanie metodov ehkonomicheskoy ocenki ob'ektov kul'turnogo naslediya / Avtoref. dis. kand. ehkon. nauk: 09.00.10. - Moskva, 2014.
3. Valegrahov V.M. Analiz primenimosti trekh podhodov k stoimostnoj ocenke ob'ektov kul'turnogo naslediya / Finansovyy universitet pri Pravitel'stve RF / OOO «AFI RUS» (GK AFI-Development), 2014.
4. Gribovskij S.V. Osobennosti ocenki istoricheskikh zdaniy / Imushchestvennye otnosheniya v RF. 2010. № 4(103), s. 95-98.
5. ZHarikov V.V., ZHarikov I.A., Odnol'ko V.G., Evseychev A.I. Upravlenie innovacionnymi processami: uchebnoe posobie. Tambov: Izd-vo Tamb. gos. tekhn. Un-ta, 2009, s. 180.
6. Kas'yanenko T.G., Krasnova A.D. Prestizhnost' kak osobyj cenoobrazuyushchij faktor v ocenke zdaniy-pamyatnikov / Zhurnal «Intellektual'naya sobstvennost'. Avtorskoe pravo i smezhnye prava». 2017. № 5, s. 47-60.
7. Kas'yanenko T.G., Krasnova A.D. «Servitut kak osobyj cenoobrazuyushchij faktor v ocenke zdaniy-pamyatnikov: metodicheskij aspekt» / Nauchno-prakticheskij zhurnal «EHkonomika i upravlenie: problemy, resheniya». 2016. № 12, tom 2 (60), s. 115-123.
8. Kas'yanenko T.G., Ocenka nedvizhimosti / Uchebnik. - M.: Izd-vo PROSPEKT, 2017, s. 512
9. Krasnova A.D. Osobennosti primeneniya dohodnogo podhoda v ocenke zdaniy-pamyatnikov / Nauchno-prakticheskij zhurnal «EHkonomika i upravlenie: problemy, resheniya». 2017. № 9, tom 4 (69), s. 110-116.
10. Kozyrev A.N., Makakrov V.L. Ocenka stoimosti nematerial'nykh aktivov i intellektual'noj sobstvennosti - M.: RIC GSH VS RF. – 2003, 308 s.; a takzhe M.: Interreklama, 2003, s. 352
11. Lukov A.V., Vladimirova I.L., Holshchevnikov V.V. Kompleksnaya ocenka zdaniy-pamyatnikov istorii i kul'tury na rynke nedvizhimosti / Nauchno-uchebnoe izdanie. – M.: Izd-vo ASV, 2006, s. 344.
12. Tolstova O.E. Ocenka stoimosti «istoricheskoy reputacii» ob'ektov nedvizhimosti – pamyatnikov istorii i kul'tury / Izvestiya SPbGUEHF. 2007. № 1, s. 235-239.
13. YAskevich E.E. Teoriya i praktika ocenki zdaniy-pamyatnikov - ob'ektov kul'turnogo naslediya [EHlektronnyj resurs] – 2008 - Rezhim dostupa: <http://срса.ru/Publications/021/>. (дата obrashcheniya: 12.07.15).
14. Smith Gordon V., Parr Russel L., Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets, John Wiley & Sons, NY, 1994, p. 448.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИИ В РАМКАХ АУДИТА ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Кясова А.А., Кабардино-Балкарский ГАУ

Тагулов А.Х., к.э.н., доцент, Кабардино-Балкарский ГАУ

Аннотация: В статье рассмотрены особенности формирования информации в системе бухгалтерского учета, система оценки их качества с учетом рисков профессионального уровня работников и эффективности их взаимодействия, аудиторской группой в целях оценки организации бухгалтерского учета, предложены варианты анкетирования и тестирования.

Ключевые слова: Оценка, информация, организация бухгалтерского учета, аудит, тесты, анкеты, балльная шкала, качество информации.

Abstract: the article considers peculiarities of formation of information in the accounting system, the system of evaluating the risk-based professional level of employees and the efficiency of their interaction, by the audit team to assess the accounting organization, and the options of questioning and testing.

Keywords: Assessment, information, organization of accounting, audit, tests, questionnaire, rating scale, quality of information.

Особенность системного подхода заключается в принципе рассмотрения любого аспекта с точки зрения системы и во взаимосвязи с другими системами, в том числе с системами методов оценки.

Рассмотренные нами методы оценки эффективности организации относятся к разряду наблюдения и инспектирования и без учета непосредственного участия исполнителей бухгалтерского учета могут быть признаны субъективными и нарушающими элементы системного подхода, который их использование призвано реализовать.

Чтобы исключить влияние субъективного фактора при оценке профессионального уровня работников и эффективности их взаимодействия, аудиторской группой в целях оценки организации бухгалтерского учета и связанных с ней рисков проводится анкетирование и тестирование по четырем направлениям:

- 1) оценка понимания исполнителем своих функций, степени своего профессионализма и перспектив деятельности;
- 2) оценка соответствия исполнителя его должности;
- 3) оценка повышенного уровня, сложности - для исполнителей высшего уровня;
- 4) оценка на степень взаимозаменяемости контрольных точек при возникновении такой необходимости.

Оценка информационной осведомленности исполнителя о своей роли в данной конкретной системе бухгалтерского учета производится на основе экспресс-анкетирования, проводимого одновременно и стихийно.

Анализ результатов анкетирования показал неоднозначную оценку эффективности организации бухгалтерского учета самими исполнителями.

Это, на наш взгляд, является одним из подтверждений того, что, во-первых, деятельность отдельных участков чрезвычайно обособлена от других участников учетного процесса, что является негативным фактором как для оперативного информирования руководства, так и предоставления достоверных отчетных данных, а во-вторых, убеждает нас в том, что дальнейшая оценка и корректировка рисков перед осуществлением аналитических процедур является объективной необходимостью, а не сугубо дополнительными затратами времени и труда. Работник, который не может сформулировать целей своей работы, а также интерпретировать ее результаты, не может представлять промежуточные и отчетные данные принимающей стороне без потери ее смыслового содержания и достоверности.

Оценка соответствия профессионального уровня конкретного исполнителя занимаемой им должности проводится на основании тестов и практических задач

средней сложности, проводимых для всего персонала бухгалтерии. Для оценки тестовых и практических заданий аудитором разрабатывается положение о такой оценке, где прописываются технология оценки, структура профессиональных тестов, критерии оценки и условия проведения тестирования. Тесты при этом носят специализированный для каждого исполнителя характер и информационно увязаны со спецификой учетной деятельности конкретного участка учета. Они не содержат вопросов и элементов повышенного уровня сложности, поскольку в данном случае моделируется среднестатистическая учетная процедура, выполняемая исполнителем в процессе ежедневной профессиональной деятельности.

Практические задания содержат хозяйственную ситуацию или ряд ситуаций, подобных возникающим на аудируемом предприятии, и призваны оценить целый ряд параметров качества учетного процесса в данной контрольной точке. Результаты тестовых и практических заданий подтверждают низкий профессиональный уровень рядовых сотрудников бухгалтерской службы и выявляют наиболее узкие места на каждом из участков учета.

Кроме того, для организации очень важен фактор взаимозаменяемости элементов. Нередко на предприятии возникают ситуации, когда один или несколько исполнителей по каким-либо причинам не могут выполнять свои обязанности, и тогда остальные элементы системы бухгалтерского учета должны перераспределить обязанности так, чтобы это не было в ущерб их собственным функциям, но, в то же время, было максимально приближено к обычной рабочей ситуации на предприятии.

Для отражения хозяйственных операций и составления отчетности бухгалтерам приходится обрабатывать большое количество документов. Для своевременного учета необходимо, чтобы документы поступали на участки учета вовремя. Это возможно осуществить, если на предприятии действует рациональный график документооборота. В практической деятельности график документооборота должен учитывать характер и специфику деятельности каждой конкретной организации, ее структуры и объема хозяйственных операций. В любом случае он должен показывать, какой документ, в скольких экземплярах, кем, где, когда и в какие сроки составляется, проверяется, обрабатывается. Специалисты сходятся во мнении, что обязанности в части соблюдения графика для эффективного учетного процесса должны быть прописаны в должностных инструкциях исполнителей.

Как уже было сказано выше, не только отсутствуют нормы касательно документооборота, прописанные в должностных инструкциях, но и сам график документооборота не утвержден, что дает некоторые ос-

нования полагать, что подробный учет эффективным быть не может.

После завершения оценки исполнителей бухгалтерской информации аудитор (аудиторская группа) переходит к оценке собственно бухгалтерской информации.

Проведя детальный анализ организации бухгалтерского учета, контрольных и критических точек, профессионализма и рабочей нагрузки, а также определив основные узкие места и места разрывов информационно сети предприятия, на основе всех полученных данных аудитор может оценить качества информации для дальнейшей корректировки рисков и процедур проверки по существу. Для целей деятельности каждого отдельного аудитора (аудиторской фирмы), вероятно, целесообразно разрабатывать таблицы или вспомогательные материалы по оценке критериев информации с делением качества на группы от самого низкого до самого высокого.

Например, классификация групп качества по столбчатой шкале может выглядеть следующим образом:

- самое высокое качество - 100 баллов;
- высокое качество - 95-99 баллов;
- качество выше среднего - 90-94 балла;
- среднее качество - 80-89 баллов;
- качество ниже среднего — 75-79 баллов;
- низкое качество - 70-74 баллов;
- неприемлемо низкое качество - ниже 70 баллов.

Для удобства дальнейших расчетов данную оценку можно производить в долях; в нашем исследовании мы использовали приведенную выше классификацию.

Мы определили совокупность качеств, подлежащих оценке:

- адекватность; актуальность и своевременность; достоверность (надежность); доступность; нейтральность (неприверженность); нормированность; объективность; подтвержденность; полнота; понятность; релевантность; стабильность; толерантность; точность.

- 1) адекватность:

- синтаксическая адекватность по результатам аудита эффективности организации бухгалтерского учета, в частности, оценки автоматизированного учета и обмена данными между участками учета определена как недостаточная; носители информации не имеют строго унифицированного вида, а скорость передачи и обработки информации в среднем в два раза ниже оптимальной нормативной. Интерпретирование информации затруднено по причине информационных разрывов и неоправданных повторов, поэтому синтаксическая адекватность оценена аудитором в 70 баллов из ста (или 0,7);

- семантическая адекватность оценена в 80 баллов из ста возможных (0,8); показатель снижен по причине наличия обратного движения информации в учете рассматриваемого предприятия;

2) актуальность. Несмотря на недостатки организации учетного процесса и низкую оценку контрольных точек, информация признается актуальной, поскольку соответствует текущему моменту времени. Однако следует учесть, что аудитором выявлены непроизводительные операции на участке заместителя главного бухгалтера. Учитывая данные обстоятельства, аудитор оценивает актуальность информации в 95 баллов (0,95);

3) достоверность информации исследуемого предприятия, на наш взгляд, предварительно могла быть оценена как достаточная, однако аудитором учтен тот факт, что на участке учета расчетов с покупателями и заказчиками возникают трудности при формировании отчетов и актов сверки, поскольку, по результатам опроса, отдел сбыта не оповещает отдел реализации об изменениях в заказах, вследствие,

например, отсутствия на складе необходимой к реализации продукции. Профессиональный уровень большинства сотрудников определен как посредственный, тому же данный показатель должен учитывать сложность входящей информации, так как предприятие имеет множество контрагентов по всей России. Более того, функции бухгалтеров порой не соответствуют должностным инструкциям, поэтому ответственность за недостоверную информацию несет формальный характер, что, на наш взгляд, является причиной существенной поправки оценки качества информации. Это дает основания оценить достоверность в 70 баллов (0,7);

доступность информации - слабое место исследуемого предприятия. Это объясняется отсутствием строго регламентированного документооборота и должным образом оформленных должностных инструкций, к тому же бухгалтеры не всегда получают необходимую информацию для полноценного учета. Руководитель не всегда оперативно может получить интересующую его информацию, что негативно сказывается на всей системе предприятия. Качество доступности оценено аудитором в 70 баллов; по профессиональному суждению аудитора, основанному на наблюдении и инспектировании контрольных точек системы бухгалтерского учета, информация, которой оперируют исполнители в процессе реализации функции бухгалтерского учета, не подвержена предвзятости метода оценки, зависимость от конкретного исполнителя. Информацию всех уровней, таким образом, мы считаем возможным отнести к разряду нейтральной, а качество нейтральности определить как высокое, оценив его в 95 баллов; степень нормирования информации на предприятии может быть оценена крайне неоднозначно, потому что анализ полезности использования рабочего времени показал неоднородное распределение информационной и производственной нагрузки. На наш взгляд, в случаях неоднозначности оценки в зависимости от разных исполнителей целесообразно оценивать качество относительно каждой контрольной точки. Тогда логично предположить, что аудитору целесообразнее оценивать каждое из качеств информации для конкретного исполнителя, и рассчитывать поправочные коэффициенты риска существенного искажения информации для каждого участка учета в отдельности. Однако мы в рамках нашего исследования остановимся на общей оценке с целью определения смысловой нагрузки данного коэффициента. Поэтому определяем усредненную оценку качества нормирования как неприемлемо низкую - 65 баллов;

7) степень объективности информации по результатам проверки была признана высокой, незначительные отклонения могут быть вызваны несовершенством автоматизации процесса обработки учетной информации, количество баллов, присвоенное данной характеристике - 95;

8) качество подтверждаемо признается низким, поскольку никакой эксперт не может адекватно подтвердить информацию, относительно обработки которых нет указаний конкретных методов. Аудит же учетной политики показал крайнюю степень неэффективности последней в части описания методов и способов учета, в том числе указаний по поводу методов оценки материальных ценностей. Поэтому оценка в баллах, по мнению аудиторов, для этого качества составила 70;

9) качество полноты информации оценивается аудиторами в 85 баллов, поскольку в основном опрос исполнителей показал незначительные проблемы с получением необходимого для адекватной работы объема информации. Тем не менее основная часть системы бухгалтерского учета такие проблемы не отмечала, а в процессе хронометража и инспектирования контрольных точек вопрос о наличии подобных

дефектов информационной сети участниками обеих сторон проверки не поднимался;

10) общая степень релевантности информации признается достаточно высокой и оценивается, с учетом изложенных выше проблем, в 90 баллов;

11) информационную систему предприятия, как и собственно информацию, нельзя признать стабильной. В процессе проверки выяснено, что на предприятии высока степень переменности кадрового состава и внутренних перестановок; к тому же бухгалтер, выполняющий функции, не прописанные в должностных инструкциях и не соотносимых с графиком документооборота, вносит свою лепту в фактор нестабильности информации, поэтому данное качество признается недостаточным и оценивается в 80 баллов;

12) толерантность информации, представленной вниманию аудитором, оценивается в 90 баллов;

13) качество точности информации оценивается, как было оговорено второй главой исследования, с позиции четырех классификационных понятий точности:

- формальная, реальная и необходимая точность признается средней, поскольку наличие факта отсутствия методов, являющихся предпосылками для точной оценки активов и операций,

- максимальная точность признается ниже средней. Таким образом, совокупная оценка качества точности составляет 78 баллов.

На сегодняшний день риск существенного искажения информации, оцениваемый лишь с точки зрения качественной составляющей, содержит немалый элемент субъективности. Некоторые специалисты в области практики бухгалтерского учета и аудита склонны считать, что качественный характер оценки риска существенного искажения содержит немалый элемент субъективности, что не позволяет учесть множество нюансов каждой конкретной организации. Распределяя риск по исполнителям бухгалтерского учета и определяя для каждого из них некоторый интервал риска, аудитор имеет возможность учесть специфику отдельных участков учета и оптимизировать количество и характер процедур, предварительно определенных им на этапе планирования аудита.

Риск существенного искажения информации при этом имеет обратный характер по отношению к степени эффективности организации бухгалтерского учета на предприятии: чем менее эффективно организована система бухгалтерского учета, тем больше аудиторский риск. Соответственно, определяя критические точки функции бухгалтерского учета, аудитор оценивает самые сложные участки, подверженные повышенному риску. Разумеется, в таком случае целесообразно находить поправочные коэффициенты для каждой контрольной точки в зависимости от степени организации учетного процесса на участке учета, формируемом отдельным исполнителем. В рамках настоящего исследования мы не стали производить поправку каждого из частных рисков, дав общую оценку организации бухгалтерского учета.

Поэтому, приводя пример распределения общего риска существенного искажения и определяя его долю для каждой конкретной точки информационной системы в размере 7,14%, мы корректируем заданный риск на общий поправочный коэффициент, в целях реализации апробированной методики. При этом мы считаем возможным произвести корректировку риска для точек, признанных по результатам оценки эффективности организации критическими. Учитывая обратный характер зависимости показателей, корректировка будет произведена следующим образом: $7,14\% : 0,21 = 0,34$ (34%)

С учетом изменения степени объективного по отношению к аудитору риска для данной контрольной точки будет определена степень и характер измене-

ния объема выборки и аналитических процедур. В нашем случае мы имеем почти пятикратное увеличение оцениваемого риска в результате оценки качества информации в заданной точке. На наш взгляд, целесообразно в соответствующей степени увеличить выборку и провести детализацию аудиторских процедур.

Понимая риска существенного искажения как объективного показателя для аудитора находится его собственный риск, или субъективный риск того, что по какому-либо причинам аудитор не обнаружит ошибки, допущенные в учете и отчетности. Если подобный риск определяется как качественная характеристика, то возможно, подобно оценке риска существенного искажения информации, приравнять его к единице на этапе планирования, и найти скорректированную его оценку при помощи поправочного коэффициента, рассчитанного выше. При этом собственный риск, или риск необнаружения, имеет характер прямой зависимости по отношению к оцененной степени организации бухгалтерского учета; в нашем случае аудитор вынужден скорректировать свой риск с 1 до 0,11, то есть почти в десять раз. То есть, если бы аудитор представлял на этапе планирования количественную оценку собственного риска, то по результатам оценки эффективности организации бухгалтерского учета он был бы вынужден уменьшить его в 10 раз. При этом собственный риск, как субъективная категория, не соотносима с отдельными участками учета, а влияет на весь процесс аудиторской проверки, поэтому дальнейшая корректировка программы аудита, объема работ и принимаемых методик будет касаться всех участков учета, представленных системой бухгалтерского учета предприятия.

Оцененная система бухгалтерского учета, выявленные контрольные точки и корректировка информационного риска позволили адаптировать в дальнейшем аудиторские процедуры к условиям данного конкретного предприятия. По результатам аудиторской проверки было оформлено аудиторское заключение с озаглавленным привлечением внимания. Тем не менее, аудит состоялся, а заключение можно считать условно положительным. Однако мы говорили о том, что возможна такая ситуация, когда оценка организации бухгалтерского учета обнаруживает преобладание критических точек и, как следствие, полную дезорганизацию информационных потоков.

На наш взгляд, подобная методика оценки организации бухгалтерского учета и влияния ее на уровень аудиторского риска и риска существенного искажения информации имеет ряд преимуществ по сравнению с имеющимися на сегодняшний день в практике аудита.

Во-первых, достигается соответствие принципу полноты аудита, что обеспечивается оценкой всех взаимосвязанных элементов оцениваемой системы.

Во-вторых, разгружается излишняя смысловая нагрузка этапа планирования аудита.

В-третьих, учитывается фактор внутри- и внесистемного движения потоков информации.

В-четвертых, определяемый риск локализуется не на участках, а на ячейках учета, и соотносится с конкретным исполнителем функции бухгалтерского учета. Кроме того, подобная оценка позволяет углубить степень деятельности аудитором аудируемого лица, поскольку дает визуальную характеристику системе бухгалтерского учета и возможность оптимизировать систему отношений с руководством, заинтересованным в эффективном бухгалтерском учете.

Оценка же ошибок в данном случае не сводится к фиксированию недочетов учетного процесса, а представляет собой глубокий экономический анализ достоверности отчетных данных как результата деятельности сложноорганизованной системы.

Библиографический список

1. Васильчук, О.И. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / О.И. Васильчук, Д.Л. Савенков; Под ред. Л.И. Ерохина. – 2013.
2. Гетьман В.Г. Бухгалтерский учет, М, Инфра-М, 2014г.
3. Костокова Е.И. Бухгалтерский учет и анализ, Учебное пособие для бакалавров, Под ред. Костоковой Е.И., М, КНОРУС, 2014.
4. Фельдман И.А. Бухгалтерский учет, М, Юрайт, Серия–Бакалавр, 2014.
5. <http://www.garant.ru>

References

1. Vasil'chuk, O.I. Buhgalterskij uchet i analiz: Uchebnoe posobie / O.I. Vasil'chuk, D.L. Sevenkov; Pod red. L.I. Erohina. – 2013.
2. Get'man V.G. Buhgalterskij uchet, M, Infra-M, 2014g.
3. Kostyukova E.I. Buhgalterskij uchet i analiz, Uchebnoe posobie diya bakalavrov, Pod red. Kostyukovoj E.I., M, KNORUS, 2014.
4. Fel'dman I.A. Buhgalterskij uchet, M, YUrajt, Seriya–Bakalavr, 2014.
5. <http://www.garant.ru>

ФИНАНСИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В УСЛОВИЯХ НАРАСТАНИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ РИСКОВ

Лю Д., аспирант, Дальневосточный федеральный университет

Аннотация: Современная бюджетная политика большинства государств даже с развитой экономикой предполагает балансирование, манипуляции как с кредитованием, так и заимствованием на внутреннем и внешнем рынках. Управление государственной задолженностью не может сводиться исключительно только к снижению абсолютного размера самого долга. Макроэкономическая политика, реализуемая правительством посредством института Центрального банка скорее должна исходить из политики смягчения тяжести долговой нагрузки, принимая во внимание цели долгового финансирования, размера стоимости государственного долга, необходимости финансирования статей расходной части бюджета в условиях ограничений бюджетных доходов при соблюдении основополагающего принципа экономии бюджетных средств.

Ключевые слова: Бюджетная политика, управление государственным долгом, долговое финансирование, Внешний государственный долг, внутренний государственный долг, финансовая безопасность.

Abstract: The modern budget policy of most states, even with developed economies, involves balancing, manipulating both lending and borrowing in the domestic and foreign markets. The management of state debt can not be reduced solely to reducing the absolute size of the debt itself. Macroeconomic policy implemented by the government through the Central Bank institution should rather be based on a policy of easing the burden of debt burden, taking into account the objectives of debt financing, the size of the cost of public debt, the need to finance budget expenditures in conditions of budgetary revenue constraints while respecting the fundamental principle of saving budget funds.

Keywords: Budget policy, public debt management, debt financing, External public debt, domestic public debt, financial security.

Введение. Любой исторический этап выявляет свои специфические особенности на процессы финансирования расходов по обслуживанию государственного долга, а также составляет специфические приоритеты на методы оценки размера государственного долга с позиций обеспечения финансовой безопасности страны как в краткосрочном, так и долгосрочном периодах. Современная бюджетная политика большинства государств даже с развитой экономикой предполагает балансирование, манипуляции как с кредитованием, так и заимствованием на внутреннем и внешнем рынках. Поэтому наряду с наличием золотовалютных резервов в стране, например, в России по состоянию на конец 2017 года, анализ балансов Центрального банка России, коммерческих банков, свидетельствует о значительной внутренней и внешней задолженности.

Постановка проблемы и её решение. Под государственным долгом в данной статье понимаем суммарную накопленную задолженность правительства кредиторам, которые приобрели государственные долговые ценные бумаги. Количественно размер государственной задолженности может быть определен как сумма бюджетных дефицитов за прошлые периоды времени за исключением бюджетных излишков, или профицитов за прошедшие годы. Внутренний от внешнего государственного долга отличаются не по признаку владения этими ценными долговыми бумагами резидентами или нерезидентами, а по характеру самих долговых бумаг, номинированных в национальной валюте, например, в рублях для России, или номинированных в валюте других государств.

В макроэкономической политике принято полагать, что основные причины манипуляции с государственным долгом лежат в расширении возможностей правительства выполнять принятые обязательства по финансированию расходной части бюджетов в тех случаях, когда собственных источников, предусмотренных бюджетным планом становится недостаточно. Это может быть частично объяснено наличием циклических колебаний деловой активности, когда возможности автоматических стабилизаторов становятся недостаточными для сглаживания циклических провалов в деловой активности.

Результаты анализа проблемы. Специфику в методике оценки эффективности финансирования государственного долга в современных условиях становится высокая волатильность политических рынков,

а также расширением в деловом хозяйственном обороте применения современных электронных платежных средств, которые уже не только утратили свою вещественную форму, т.е. претерпели процесс дестафизации [1; 2; 3], но и окончательно оторвались первоначально от «золотого» якоря, далее от «товарного» якоря, и от «валютного» якоря. [4; 5; 9]

Тем не менее существует устойчивая положительная связь между величиной бюджетного дефицита и накапливаемым размером государственного долга. Верно и обратное утверждение о том, что накопленный и постоянно увеличивающийся размер государственного долга требует возрастания доли финансовых ресурсов, которые необходимы для погашения задолженности, что в конечном счете способно увеличивать и сам размер бюджетного дефицита.

Тем не менее сам абсолютный размер государственного долга не может нести исчерпывающие показатели о неудовлетворительном состоянии всей системы государственных финансов в стране. Например, уровень инфляции при прочих равных условиях положительно влияет на размер тяжести долговой нагрузки, так как погашение «тела кредита» будет осуществляться уже обесцененными деньгами в результате инфляции в стране. Гораздо более значимую роль в реализации макроэкономической политики будет играть отношение размера государственного долга к валовому внутреннему продукту (ВВП).

На данное соотношение будет оказывать влияние такие макроэкономические параметры, как, например, размер процентной ставки, которая могла быть установлена при заключении кредитного договора или эмиссии долговых ценных бумаг, а также темпы роста реального ВВП по установленному размеру бюджетного дефицита. Уже падение соотношения роста процентной ставки к темпам роста реального ВВП будет свидетельствовать об уменьшении не абсолютной, а относительной задолженности в стране. Последнее может сохранить свою значимость и при росте самой задолженности, т.е. абсолютного размера государственного долга. Такие государства, как например, США, Англия, Япония имеют значительный государственный долг, однако экономики этих стран не могут быть признаны как катастрофические. Так, по состоянию на конец 2017 года государственный долг уже превысил 20 трлн. долларов США.

В итоге можно сделать вывод о том, что управление государственной задолженностью не может сво-

даться исключительно только к снижению абсолютно-го размера самого долга. Макроэкономическая политика, реализуемая правительством посредством института Центрального банка скорее должна исходить из политики снятия тяжести долговой нагрузки, принимая во внимание цели долгового финансирования, размера стоимости государственного долга, необходимости финансирования статей расходной части бюджета в условиях ограничений бюджетных доходов при соблюдении основополагающего принципа экономии бюджетных средств.

Однако ключевым вопросом, и одновременно ключевой проблемой будет являться проблема поиска оптимальных пропорций надежных источников финансирования расходной части бюджета как в краткосрочном периоде, так и долгосрочном периодах. Если в краткосрочном периоде поиск источников финансирования дефицита бюджета скорее может быть ориентирован на внутренние и внешние заимствования, то в долгосрочном периоде основная задача будет отводиться поиску собственных источников. При этом сам размер экономии бюджетных средств при обслуживании государственного долга может ограничен определенными временными рамками, ибо экономия на собственных источниках может осуществляться за счет наращивания долговой нагрузки и тяжести обслуживания государственного долга в будущем. При этом вполне возможна ситуация, когда страна при внешних заимствованиях уже не сможет погасить свой долг, а по отношению к ней может быть принята процедура государственного дефолта. Если внутренний долг в конечном счете при самом неблагоприятном раскладе итогов реализации макроэкономической политики может быть погашаться за счет эмиссии необеспеченных национальных платежных средств, что приведет к инфляции, или гиперинфляции, то произойдет национальное перераспределение богатства в масштабах страны со всеми вытекающими негативными для страны и его населения последствиями.

Опыт макроэкономического регулирования в некоторых странах выявил характерную финансовую градацию. К странам, которые имеют чрезмерный уровень долговой нагрузки, следует относить те, которые уже на протяжении последних лет имели значительное превышение некоторого критического уровня отношения накопленного суммарного государственного долга к размеру ВВП. Считается, что если отношение накопленного долга к реальному ВВП составляло 80 % и более, а также если отношение величины государственного долга и процентных выплат к экспорту превышает 220 %, то данные страны следует относить к сфере существенного долгового риска. [6]

В практике оценки влияния внешней долговой зависимости на экономику страны применяются некоторые важные индикаторы:

1. Отношение внешнего долга к ВВП;
2. Отношение внешнего долга к объему экспорта товаров и услуг;
3. Отношение стоимости обслуживания внешнего долга к объему экспорта товаров и услуг;
4. Величина выплачиваемых по внешнему долгу к ВВП; Отношение валютных резервов к внешнему долгу;
5. Доля краткосрочного внешнего долга в суммарном объеме внешней задолженности.

Следует отметить, что первые три индикатора применяются более часто в силу их более фундаментальной значимости. Показатель, характеризующий отношение внешнего долга к ВВП характеризует возможность обслуживания внешнего долга, погашения платежей именно за счет внутренних производственных возможностей страны. В условиях рыночной экономики и открытого валютного рынка рост внешнего долга не может считаться чем-то отрицательным, если темпы роста ВВП выше темпов роста внешнего долга. Тем не менее принимается в качестве исходного правила то, что отношение внешнего долга к ВВП не может превышать 80 %. Некоторые авторы эту предельную границу внешнего долга устанавливают на величине в 50 %.

Однако даже более низкая величина соотношения внешнего долга к ВВП в размере 50 % следует признать, как состояние, которое характеризуется значительной долговой нагрузкой, генерирующую сомнительную платежеспособность государства. Также имеет значение такой индикатор, как величина государственного долга на душу населения. Данный показатель еще более точно отражает степень внешнеэкономической зависимости страны по сравнению с абсолютной внешней задолженностью. В настоящее время по этому важнейшему показателю позиции России в 12 более предпочтительнее по сравнению со Швейцарией, в 6 раз – по сравнению с Германией. [6]

Накопленная внешняя задолженность может быть урегулирована в формах списания долга, его реструктуризации, конверсии долга. Каждая из этих форм конкретно находила свои специфические формы выражения относительно характера долга, характера кредитора, размера долга, перспектив его погашения или непогашения. Это требует от правительства создания системы управления государственным долгом, его обслуживания, что является одной из финансовых функций государства. Данный процесс включает в себя такие операции как планирование государственных заимствований, обслуживания долговых финансовых инструментов, контроль и финансовый мониторинг за состоянием долговой нагрузки.

Заключение. Эффективность управления и обслуживания государственного долга может быть определена на основе применения методического подхода на основе модели Парето-эффективности. Государственный финансовый менеджмент может использовать богатый накопленный инструмент и соответствующие механизмы управления. Однако следует применять и руководствоваться принципиальной позицией. Любое финансово значимое действие, направленное на регулирование государственной задолженности должно не только учитывать стратегические долгосрочные цели, но и не вести к ухудшению живущего поколения. Верно и обратное суждение, методы регулирования долговой нагрузки не могут в своем временном коридоре простирается на срок, большие, чем продолжительность жизни поколения. Другими словами, регулирование следует признать соответствующим принципам Парето-эффективности, если это регулирование не осуществляется путем ухудшения жизни будущих поколений. В противном случае можно споткнуться с еще одной формой проявления финансового оппортунизма в современной геополитике, но уже в границах национальной экономики. [8; 9]

Библиографический список

1. Glukhov V.V., Lialina Z.I., Ostanin V.A. Meaning and Essence of Finance In Context of Internationalization of Economic Science in Russia // World Applied Sciences Journal 30 (11): 1537-1541, 2014.
2. Glukhov V.V., Ostanin V.A. Formation of Theoretical Aspects of Financial Science at Internationalization of Economic Relations \ Middle-East Journal of Scientific Research 13 (Socio-Economic Sciences and Humanities): 95-100, 2013.
3. Glukhov V.V., Ostanin V.A., Rozhkov Y.V. E-Money and E-Finance as Economic Category// Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015, Vol 6, № 6: 448-454.

4. Глухов В.В., Останин В.А., Рожков Ю.В. О причинах возникновения и проблемах функционирования электронных денег / Экономика и предпринимательство. 2014, №1-3. (42-3), с. 664-667.
5. Глухов В.В., Останин В.А., Рожков Ю.В. Электронные финансы как новая экономическая категория / Аудит и финансовый анализ, 2014. № 2, с. 293- 299.
6. Мисьяко О.Н. Внутренний государственный долг: эволюция форм и методов его управления в России в период конца 18 – начала 20 веков. Автореферат диссер. на соискание уч. ст. доктора эк. наук / <http://economy-lib.com/vnutrenniy-gosudarstvennyy-dolg-evolyutsiya-form-i-metodov-ego-upravleniya-v-rossii-v-period-kontsa-xviii-nachala-xx-veko#ixzz51VnJZf6n> (Доступно – 17.12.2017г.)
7. Останин В.А. Общая и частная экономическая политика государства: проблемы взаимоотношения и взаимобусловленности / Тамозенная политика России на Дальнем Востоке. 2013. № 6, с. 35-37.
8. Останин В.А. Оппортунизм современной геофинансовой политики / Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. 2014. № 4-5, с. 4-15.
9. Останин В.А. Сумма денег. Монография. Владивосток, Изд-во Дальневост. ун-та. 2010, 225с.

References

1. Glukhov V.V., Lialina Z.I., Ostanin V.A. Meaning and Essence of Finance in Context of Internationalization of Economic Science in Russia // World Applied Sciences Journal 30 (11): 1537-1541,2014.
2. Glukhov V.V., Ostanin V.A. Formation of Theoretical Aspects of Financial Science at Internationalization of Economic Relations \ Middle-East Journal of Scientific Research 13 (Socio-Economic Sciences and Humanities): 95-100, 2013.
3. Glukhov V.V., Ostanin V.A., Rozhkov Y.V. E-Money and E-Finance as Economic Category// Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015, Vol 6, № 6: 448-454.
4. Gluhov V.V., Ostanin V.A., Rozhkov YU.V. O prichinah vzniknoveniya i problemah funkcionirovaniya ehlektronnyh deneg / EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2014, №1-3. (42-3), s. 664-667.
5. Gluhov V.V., Ostanin V.A., Rozhkov YU.V. EHlektronnyye finansy kak novaya ehkonomicheskaya kategoriya / Audit i finansovyy analiz, 2014. № 2, s. 293- 299.
6. Mis'ko O.N. Vnutrennij gosudarstvennyj dolg: ehvolyuciya form i metodov ego upravleniya v Rossii v period konca 18 – nachala 20 vekov. Avtoreferat disser. na soiskanie uch. st. doktora ehik. nauk / <http://economy-lib.com/vnutrenniy-gosudarstvennyy-dolg-evolyutsiya-form-i-metodov-ego-upravleniya-v-rossii-v-period-kontsa-xviii-nachala-xx-veko#ixzz51VnJZf6n> (Dostupno – 17.12.2017g.)
7. Ostanin V.A. Obschchaya i chastnaya ehkonomicheskaya politika gosudarstva: problemy vzalmootnosheniya i vzalmoobusloviennosti / Tamozhennaya politika Rossii na Dal'nem Vostoke. 2013. № 6, s. 35-37.
8. Ostanin V.A. Opportunizm sovremennoj geofinansovoj politiki / Vestnik Habarovskoj gosudarstvennoj akademii ehkonomiki i prava. 2014. № 4-5, s. 4-15.
9. Ostanin V.A. Summa deneg. Monografiya. Vladivostok, Izd-vo Dal'nevost. un-ta. 2010, 225s.

АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ ДЕЙСТВИЯ СЕКТОРАЛЬНЫХ САНКЦИЙ НА ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РФ

Лютягин Д.В., к.э.н., доцент, Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе

Аннотация: Продление действия санкций против ключевых секторов экономики обуславливает необходимость оценивания последствий их влияния на развитие экономики России. Особый интерес приобретает нефтегазовый сектор, являющийся ключевой статьей экспорта и основным источником дохода бюджета Российской Федерации. В статье рассмотрены основные причины падения экономического роста РФ, предшествующие введению санкций, обозначено место России на мировом рынке нефти и ее роль в обеспечении газом европейского рынка. Автором, в процессе систематизации точек зрения ряда экспертов, выделены негативные и положительные моменты воздействия санкций на экономику России, проанализированы направления политики импортозамещения в нефтегазовой сфере. По результатам исследования автор приходит к выводу, что действие санкций не моментальное, а имеющее отложенный долгосрочный эффект, и для снижения их негативного влияния на экономику необходимо развивать свои собственные современные технологии по геологоразведке и нефтесервису.

Ключевые слова: Нефтегазовый сектор, санкции, нетрадиционная нефть, шельфовая добыча, импортозамещение.

Abstract: The renewal of sanctions against key sectors of the economy makes it necessary to assess the consequences of their influence on the development of the Russian economy. The oil and gas sector, which is a key export item and the main source of revenue for the Russian Federation's budget, has the considerable interest for the study. The article considers the main reasons for the decline in Russia's economic growth, preceding the introduction of sanctions, the place of Russia in the world oil market and its role in providing gas to the European market is indicated. The author, in the process of systematizing the points of view of a number of experts, highlighted the negative and positive aspects of the impact of sanctions on the Russian economy, analyzed the policy of import substitution in the oil and gas sector. According to the results of the study, the author comes to the conclusion that the sanctions are not immediate, but have a deferred long-term effect, and to reduce their negative impact on the economy, it is necessary to develop their own advanced technologies for geological prospecting and oilfield services.

Keywords: The oil and gas sector, sanctions, unconventional oil, offshore mining, and substitution.

2014 год стал переломным моментом в политико-экономических отношениях между Российской Федерацией и западными странами, принявшими решение о введении экономических санкций против России на фоне украинского конфликта. Естественно, это по-

служило причиной ухудшения экономического положения России, однако, не явилось ключевым фактором, поскольку РФ уже до 2014 года демонстрировала замедление темпов роста ВВП из-за структурных проблем экономики (рис. 1).



Рисунок 1 – Динамика индекса физического объема валового внутреннего продукта (в процентах к предыдущему году)
Источник: данные [4]

Как отмечает, В. Холодков [8], основными причинами снижения экономики страны стали: нарушение отраслевого баланса, заключающегося в усилении роли и зависимости от топливно-энергетической сферы и деградации обрабатывающей промышленности; диспропорции в торговых отношениях, проявляющиеся в зависимости России от европейских рынков сырья и неравности других направлений экспорта энергоресурсов; активное привлечение отечественным финансовым сектором и компаниями внешних кредитов на фоне существенного оттока капитала из стра-

ны (рис. 2); несоответствие внешней политики внешнеэкономическим связям.

Введенные в отношении России секторальные санкции направлены против основных конкурентоспособных секторов экономики: нефтегазового, атомного, авиационного и космического, военного, а также банковского, с целью сокращения доли отечественных компаний на европейских и иных рынках, а также с целью обострения конкурентной борьбы со стороны США [6].

Учитывая тот факт, что на сегодняшний день основной отраслью, обеспечивающей экономический

рост в стране и приток валюты, является нефтегазовая отрасль, на долю которой приходится от 50 до 80% в структуре экспорта [9], особую актуальность приобретает изучение последствий действия санкций

в будущем периоде на перспективы развития нефтегазового сектора, что и послужило целью настоящего исследования.

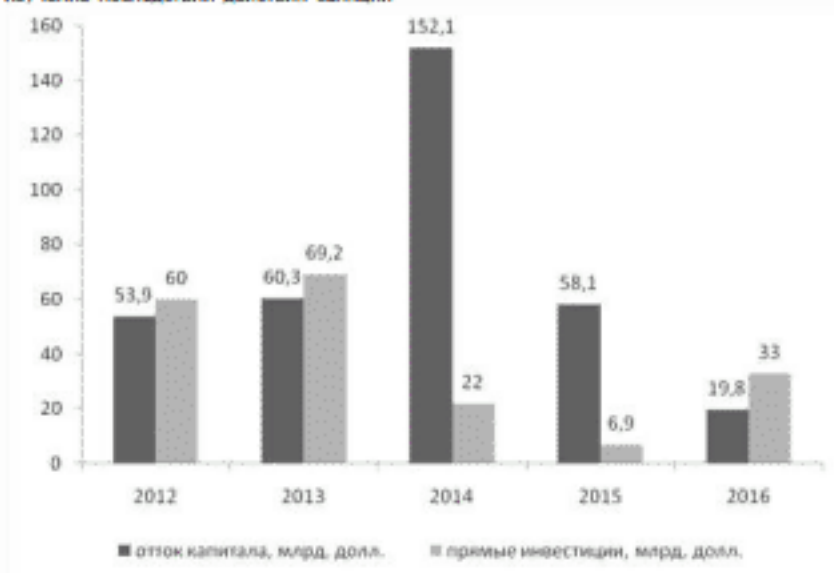


Рисунок 2 – Динамика оттока капитала и прямых инвестиций в Россию, млрд. долл.

Источник: составлено автором по данным Центрального Банка РФ [7]

Анализ тенденций развития мирового нефтяного рынка в 2012-2016 гг. свидетельствует о ежегодном росте объемов добычи и потребления нефти, однако в 2013 и 2016 гг. наблюдалось замедление темпов прироста спроса и предложения на нефть (рис. 3). При этом в 2013 г. наблюдалось превышение спроса на нефть над ее добычей. В целом в 2016 г. спрос на

нефть на мировом рынке вырос на 6,74%, а объемы добычи увеличились на 6,63%, по сравнению с 2012 г. В 2015 г. отмечался самый существенный прирост мирового спроса на нефть с начала 2012 г., продемонстрировавший рост на 2 млн барр. сутки, что было связано с падением цен на нефть на 47,1% с 98,95 в 2014 г. до 52,39 долл. за баррель в 2015 г.

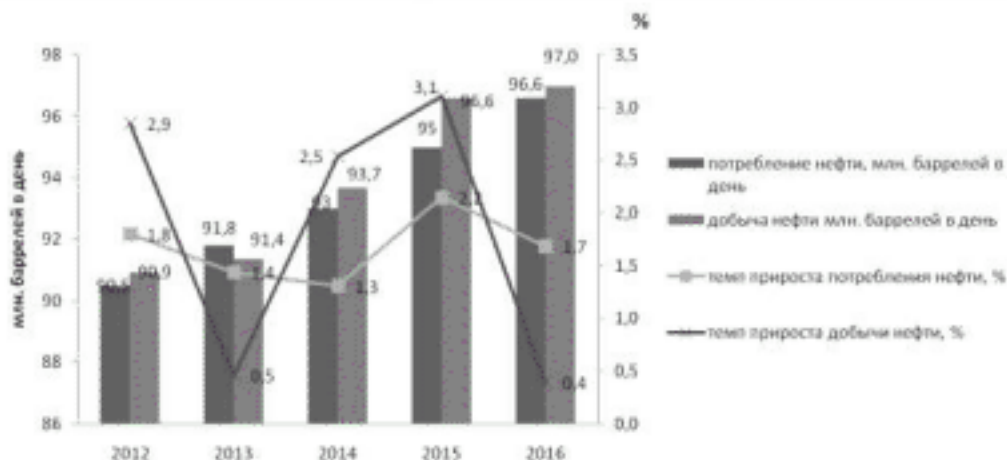


Рисунок 3 – Динамика добычи и потребления нефти в 2012 - 2017 гг. в мире

Источник: составлено автором по данным [3]

Мировыми лидерами по добыче нефти в 2012-2016 гг. являлись США, Россия и Саудовская Аравия (табл. 1). Следует отметить, что Россия, и до, и после введения санкций, наращивала объемы добычи нефти. В целом прирост за 2016 г. по сравнению с 2012 г. составил 5,68%. По прогнозам МЭА [3] ожидается, что доля России в 2017 г., по сравнению с 2012 г., будет почти на том же уровне, 11,91% против 11,80% (что

также будет связано с сокращением добычи по соглашению с ОПЕК, доля США в 2017 г. вырастет до 13,39% против 10,1% (США не поддержало ограничение добычи по соглашению с ОПЕК), а удельный вес Саудовской Аравии в общем объеме добычи нефти в 2017 г. составит 10,35% против 10,46% в 2012 г.

В настоящее время по отношению к нефтегазовому сектору России приняты следующие секторальные

санкции: ограничения по совместным проектам и иные операционные ограничения против отечественных нефтегазовых предприятий, их дочерних компаний и предприятий, ведущих вспомогательную деятельность; запрет на экспорт в РФ технологий по добыче нефти и ее переработке, а также технологий в геологоразведке; отказ от инвестирования перспективных проектов в нефтегазовой сфере и от совместной деятельности в проектах в нефтяной и газовой отраслях, а именно запрет для иностранных компаний участвовать в шельфовых проектах, глубоководном бурении и сверхглубоком континентальном бурении на баженоскую свиту [6]. Санкции, впервые введенные 31 июля 2014 года, ограничивают доступ российским банкам с госучастием, их дочерним структурам, компаниям из энергетического, нефтегазового и оборонного секторов к европейскому и американскому рынку капитала, что делает проблематичным получе-

ние долгосрочных инвестиций и займов, так необходимых России и ее секторам экономики для поступательного и структурного развития.

Мнения исследователей разделились по поводу возможных негативных последствий от введения санкций в нефтегазовой сфере и других отраслях на экономический рост страны.

Так, эксперты компании Capital Economics отмечают, что развитие российской экономики преимущественно зависит от цен на энергоносители, а не от санкций. Существенное падение экономики России наблюдалось через год после резкого снижения цен, а не после введения санкций в 1 кв. 2014 г. [1]. В тоже время стоит отметить, что если цены на энергоносители носят моментальный характер воздействия на экономику России, то санкционный режим разрушает и влияет на долгосрочное развитие и конкурентоспособность страны.

Таблица 1 - Объемы добычи нефти в разрезе стран в 2012 - 2016 гг., млн. баррелей в день

Страны	2012	2013	2014	2015	2016	Прирост, % 2016/2012	2012, уд. вес	2016, уд. вес
ОПЕК								
Саудовская Аравия	9,51	9,4	9,53	10,12	10,42	9,6	10,46	10,75
Иран	3	2,68	2,81	2,85	3,55	18,3	3,30	3,66
Ирак	2,95	3,08	3,33	4	4,41	49,5	3,24	4,55
ОАЭ	2,65	2,76	2,76	2,93	3,03	14,3	2,91	3,12
Кувейт	2,46	2,55	2,61	2,75	2,88	17,1	2,71	2,97
Венесуэла	2,5	2,5	2,46	2,46	2,24	-10,4	2,75	2,31
Нигерия	2,1	1,95	1,9	1,77	1,47	-30,0	2,31	1,52
Ангола	1,78	1,72	1,66	1,76	1,71	-3,9	1,96	1,76
Алжир	1,17	1,15	1,12	1,11	1,11	-5,1	1,29	1,14
Другие страны ОПЕК	3,17	2,67	2,1	1,66	1,59	-49,8	3,49	1,64
Всего сырая нефть	31,3	30,46	30,28	31,65	32,63	4,2	34,42	33,65
Всего газовой конденсат	6,28	6,26	6,36	6,49	6,69	6,5	6,91	6,90
Итого ОПЕК	37,58	36,72	36,65	38,14	39,31	4,6	41,32	40,54
Доля ОПЕК, %	41,32	40,19	39,12	39,49	40,54	-0,78	-	-
ОЭСР								
Америка	15,86	17,11	19,03	19,98	19,46	22,7	17,4	20,1
США	9,18	10,24	11,94	12,99	12,54	36,6	10,1	12,9
Мексика	2,92	2,89	2,81	2,6	2,46	-15,8	3,2	2,5
Канада	3,75	3,97	4,28	4,39	4,45	18,7	4,1	4,6
Чили	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,0	0,0	0,0
Европа	3,46	3,35	3,32	3,48	3,52	1,7	3,8	3,6
Великобритания	0,94	0,89	0,86	0,97	1,03	9,6	1,0	1,1
Норвегия	1,91	1,85	1,89	1,95	2	4,7	2,1	2,1
Др. страны	0,6	0,61	0,57	0,56	0,49	-18,3	0,7	0,5
Азия Океания	0,56	0,48	0,51	0,46	0,43	-23,2	0,6	0,4
Австралия	0,48	0,4	0,43	0,38	0,35	-27,1	0,5	0,4
Др. страны	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,0	0,1	0,1
Всего по ОЭСР	19,88	20,93	22,86	23,92	23,4	17,7	21,9	24,1
Доля ОЭСР, %	21,86	22,91	24,4	24,76	24,13	2,3		
Страны, не входящие в ОЭСР								
Страны бывшего СССР	13,62	13,88	13,87	14,03	14,2	4,26	14,98	14,64
Россия	10,73	10,88	10,91	11,09	11,34	5,68	11,80	11,69
Др. страны	2,89	3	2,95	2,94	2,86	-1,04	3,18	2,95
Азия	7,82	7,67	7,71	7,91	7,61	-2,69	8,60	7,85
Китай	4,18	4,18	4,22	4,34	4,03	-3,59	4,60	4,16
Др. страны	3,64	3,49	3,5	3,58	2,73	-25,00	4,00	2,82
Европа	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,00	0,15	0,14
Латинская Америка	4,18	4,17	4,4	4,58	4,49	7,42	4,60	4,63
Бразилия	2,16	2,12	2,35	2,53	2,61	20,83	2,38	2,69
Другие страны	2,03	2,06	2,04	2,05	1,88	-7,39	2,23	1,94
Ближний Восток	1,46	1,35	1,31	1,27	1,26	-13,70	1,61	1,30
Африка	2,27	2,3	2,31	2,07	1,94	-14,54	2,50	2,00
Всего страны- не члены ОЭСР	29,48	29,52	29,73	30	29,64	0,54	32,42	30,57
Доля стран- не членов ОЭСР, %	32,42	32,31	31,74	31,66	30,57	-1,85		
Итого не - ОПЕК	53,35	54,64	57,03	58,45	57,65	8,06	58,67	59,45
Доля стран-не членов ОПЕК, %	58,67	59,81	60,88	60,51	59,45	0,78		
Всего поставок	90,94	91,36	93,68	96,59	96,97	6,03	100,00	100,00

Источник: составлено автором по данным [3]

Более того, ряд исследователей считают, что России не грозит полное экономическое отчуждение вследствие глобализации рынков и взаимной интеграции мировых капиталов. В частности, введение санкций против таких компаний, как «Роснефть»,

«Новатэк» негативно отразилось на доходах компаний «BP» (Великобритания), ExxonMobil, Total и др., владеющих крупными пакетами акций указанных предприятий или участвующих в проектах в России (рис. 4).

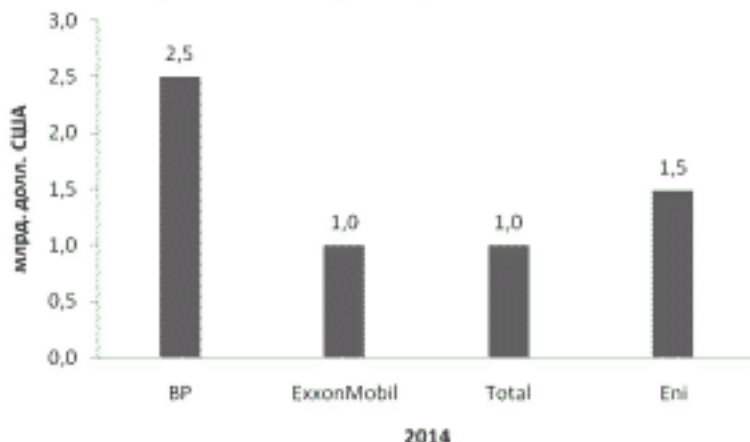


Рисунок 4 – Убытки иностранных компаний от владения российскими активами после введения санкций в 2014 г., млрд. долл.

Источник: составлено автором по данным [3]

Так, акции компании «Роснефть» за 2014 г. подешевели на 34% (однако, основная причина была снижение цен на нефть), при этом, сразу после введения санкций наблюдалось их падение на 15%. В целом компания «BP» оценила свои потери от снижения курса акций «Роснефть» в результате введения санкций в 2014 г. в размере 2,5 млрд. долл. Компания Total понесла убытков, связанных с падением курса акций «Новатэк», также потеряла свои доли в таких российских проектах как: «Янал СПГ» (20%) снижение доли участия, «Штокман» (25%), Термокарстовое месторождение (49%), СП по освоению баженовской свиты и др., свои убытки за 2014 год в результате введения санкций компания оценила в 1 млрд. долл. [5; 9].

Рассматривая газовую сферу, то стоит отметить, что в настоящее время Россия покрывает около одной трети потребности Европы в природном газе (более 3 млн. баррелей в сутки), при этом зависимость разных стран находится в пределах от 0 до 100%. В тоже время, имея перенасыщение внутреннего рынка вследствие роста сланцевой добычи газа, США нуждается в новых рынках сбыта, что на фоне более низких цен становится привлекательным для Европы. Однако, существует ряд объективных причин технологического характера, затрудняющих экспорт американского газа на рынки Европы, а, следовательно, и уменьшения рыночной доли России:

- недостаточное количество регазифицированных СПГ-терминалов в Европе (вопрос времени и инвестиций);
- отсутствие экспортных СПГ-терминалов в Америке (уже идет строительство несколько портов, среди которых первый терминал в Луизиане);
- наличие долгосрочных контрактов с компанией «Газпром» на поставку газа в европейские страны [9].

Более того, занимаясь разработкой газовых месторождений по всему миру, а не только в России, Газпром, таким образом, усиливает свою конкурентную позицию. В этой связи для развития своей газовой отрасли и выхода на европейский рынок газа, США по нашему мнению лоббируют ужесточение и сохранение

антироссийских настроений и секторальных санкций, которые в долгосрочной перспективе позволят ослабить техническую и технологическую конкурентоспособность российских энергигантов и дадут США занять существенную долю на этом рынке.

Помимо всего прочего и наличия постоянного давления на российских нефтегазовый сектор, российские компании постепенно адаптируются к новым условиям работы в условиях санкций, что позволило, к примеру «Газпром нефть» и «Сургутнефтегаз» продолжить разработку сланцевых месторождений. В тоже время, для сокращения возможных негативных последствий, и российские, и иностранные компании начинают использовать теневые схемы работы, являющиеся выгодными для обеих сторон [1]. Ни кому из бизнес структур это не выгодно, т.к. каждая сторона сотрудничества получает свои выгоды от такого сотрудничества, поэтому это больше геополитическая выгода стран выстраивающих санкционный режим против России.

Другие эксперты отмечают, что введение финансовых и технологических ограничений может повлечь следующие негативные последствия для топливно-энергетического комплекса:

- «занорозка» проектов по разработке новых месторождений в сфере нетрадиционной нефти, преимущественно на шельфе арктических и Черного морей, баженовской свиты, а также сланцевой нефти (табл. 2). Так, по оценкам Федерального агентства по недропользованию – Роснедра удельный вес трудноизвлекаемой нефти в структуре запасов составляет 60% [2]. При этом сфера разработки шельфа и технологии и оборудование для увеличения отдачи нефти из пластов больше всего зависят от импорта (порядка 90-95%)[3];
- существенное замедление реализации проекта по строительству газопровода по дну Балтийского моря «Северный поток-2», что ограничит поставки российского газа на европейский рынок;
- ускорение темпов сокращения добычи нефти на действующих месторождениях в Западной Сибири, что, преимущественно, будет обусловлено запретом использования технологий горизонтального бурения или многозонного гидроразрыва пласта (в частности

порядка 42% новых скважин компании «Газпром-нефть» были пробурены в 2013 г. путем использования горизонтального метода) [2];

- сокращение объемов геологоразведки и увеличения нефтяных запасов. Сокращение запасов наблюдается с 2014 г., при этом в 2016 г. по сравнению

с 2015 г. они сократились на 20,8%, что в долгосрочном периоде обуславливает необходимость разработки месторождений с залежами нетрадиционной нефти [2];

- потеря доступного долгосрочного финансирования для компаний энергетического сектора.

Таблица 2 – Прекращенные вследствие санкций в 2014 г. совместные с иностранными компаниями проекты в отрасли нетрадиционной добычи нефти в России [5, С. 12]

Наименование проекта	Участники проекта	Описание проекта
Приновоземельские участки (скважина «Университетская-1»)»	Роснефть, ExxonMobil	Проект был остановлен компанией ExxonMobil из-за санкций. Роснефть не имеет возможности продолжить реализацию данного проекта из-за отсутствия необходимых технологий и опыта работы на глубоководных шельфах.
Черное море (участок «Туапсинский прогиб»)	Роснефть, ExxonMobil	
Западная Сибирь (баженовская свита)	Лукойл, Total	Проект был остановлен компанией Total в мае 2014 года, в проект планировалось инвестировать в течение двух лет порядка 120-150 млн. долл. Компания Total использовала технологии гидроразрыва пласта.

В целом же специалисты оценивают возможный ущерб от технологических и финансовых санкций в нефтегазовом секторе порядка 1-1,5% от ВВП ежегодно, при этом объемы нефти могут сократиться на 3% (или 25-26 млн. тонн в год) в течение ближайших трех лет [1; 8]. Более того, в долгосрочном горизонте планирования без развития своих собственных современных технологий по добыче нефти и газа, обустройства месторождений и интенсификации нефтеотдачи пласта, снижение может продолжаться и будет продолжать расти себестоимость добычи углеводородного сырья.

Для сокращения негативных последствий компаниям, по оценкам экспертов, понадобится от 3 и более лет [1].

Среди положительных моментов от введения санкций можно отметить активизацию политики импортозамещения в России, целью которой является сокращение зависимости от импорта к 2020 г. (табл. 3). В среднем планируется сократить долю импорта в потреблении от 10 до 20% к 2020 г. Самое значительное сокращение доли импорта предполагается в сфере катализаторов для базовых процессов переработки нефти – максимум до 45% со 100% в 2014 г.

Таблица 3 – Направления импортозамещения в нефтегазовой сфере [5, С.13]

Технологическое направление	Удельный вес импорта в потреблении, %	
	Факт 2014 г.	План 2020 г.
Оборудование и технологии бурения горизонтальных, наклонно-направленных и многозабойных скважин	60 – 83	45 – 60
Технологии и техника для геологической разведки	40 – 85	30 – 70
Техника и технологии, применяемые для реализации проектов на шельфе	80–90	60–70
Технологии сжижения природного газа	50 – 67	40 – 55
Катализаторы для базовых процессов переработки нефти	60 – 100	20 – 45

Наиболее ярким примером в сфере политики импортозамещения является проект компании «Газпром-нефть», который связан с созданием комплекса российских технологий и высокотехнологичного оборудования с целью освоения запасов Баженовской свиты. Согласно данному проекту реализация импортозамещающих технологий будет произведена к 2025 г., благодаря чему ежегодный уровень добычи достигнет порядка 2,5 млн. тонн, с последующим ростом этого показателя. Стоимость проекта оценивается в 7,5 млрд. рублей.

Поводя итоги, отметим, что введение секторальных санкций против нефтегазового сектора России на текущий момент времени существенно не отразилось на производственных показателях нефтегазовой отрасли в 2014-2016 гг., однако в долгосрочной перспективе возможен рост проблем, связанных с освоением шельфовых и сланцевых проектов, бурения на нефть глубокого залегания, развития сервисных услуг и технологий, обусловленный отсутствием необходимых технологий и оборудования для разработки таких типов месторождений и залежей. Более того, проблемы усилятся не только у российских предприятий, но и их зарубежных партнеров, с которыми были заключены различные проекты по совместной деятельности. Для компании Газпром, в силу ее сильной рыноч-

ной позиции на Европейском рынке и отсутствия технической возможности для поставок газа от альтернативных поставщиков (США), в ближайшее время санкции, вероятнее всего приняты не будут и не будут сказываться на работе монополии, однако в долгосрочном периоде позиции Газпрома будут пошатываться компаниями из США.

Благодаря активизации политики импортозамещения доля импортных технологий должна сократиться к 2020 г., однако, как отмечают эксперты, этого будет недостаточно, в связи с чем, российским предприятиям нефтегазового сектора нужно будет акцентировать внимание на поиске новых внешних поставщиков из азиатских стран и Ближнего Востока. Как свидетельствует мировая практика, для успешной реализации политики импортозамещения, необходимо значительно больше времени, особенно в таких сложных сферах деятельности как нефтегазовое дело и геологоразведка.

С целью обеспечения финансирования проектов нефтегазовых компаний актуальным станет переориентация российских компаний с западноевропейских партнеров на восточных инвесторов (Китай, Индия), не применяющих санкции против России. А также налаживание с компаниями этих стран и правительств

диалога по финансированию проектов по разведке и добыче в России.

Опыт Ирана показал, что, несмотря на санкции положительный рост ВВП возможен, однако, страна будет ежегодно терять от 1 до 2% ВВП, что не позволит эффективно развиваться экономике государства.

Таким образом, санкции имеют не моментальный, а отложенный долгосрочный эффект, и чтобы им про-

тивостоять, России необходимо развивать свои собственные современные технологии по геологоразведке и нефтяному сервису. Соответствующая политика должна быть рассмотрена на самом высоком государственном уровне и принята к исполнению основными профильными ведомствами.

Библиографический список

1. Виноградова Е., Буракова Е., Никольский А. Почему санкции против России внешне неэффективны. [Электронный ресурс]: URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/08/14/729205-sanktsii-neeftivni> (дата обращения 15.12.2017).
2. Макаров И. Н. Энергетика в контексте экономической безопасности. [Электронный ресурс]: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/energetika-v-kontekste-ekonomicheskoy-bezopasnosti> (дата обращения 16.12.2017).
3. Monthly oil statistics. International Energy Agency. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iea.org/statistics/monthlystatistics/monthlyoilstatistics/> (дата обращения 15.12.2017).
4. Национальные счета. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения 16.12.2017).
5. Секторальные санкции: год спустя / Энергетический Бюллетень. – 2015. – № 27. [Электронный ресурс]. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6155.pdf> (дата обращения 19.12.2017).
6. Смирнова О. А., Таранкова Д. А. Причины и последствия применения экономических санкций во внешней политике государства / Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2015. №2. С. 597-599.
7. Статистика внешнего сектора. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prbid=svs&ch=PAR_36965#CheckedItem (дата обращения 17.12.2017).
8. Холодков В. О санкциях, их влиянии на Россию и нашей экономической политике [Электронный ресурс]. URL: <https://riss.ru/analitics/11886/> (дата обращения 16.12.2017).
9. Экономические санкции против России (РФ): причины, анализ, списки, последствия [Электронный ресурс]. URL: http://weic.info/ekonomicheskie_stat/ekonomicheskie_sankcii_protiv_rossii_rf_prichiny_analiz_spiski_posledstviya (дата обращения 17.12.2017).

References

1. Vinogradova E., Burakova E., Nikol'skij A. Pochemu sankcii protiv Rossii vneshne neeffektivny. [EHlektronnyj resurs]: URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/08/14/729205-sanktsii-neeftivni> (data obrashcheniya 15.12.2017).
2. Makarov I. N. EHnergetika v kontekste ehkonomicheskoy bezopasnosti. [EHlektronnyj resurs]: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/energetika-v-kontekste-ekonomicheskoy-bezopasnosti> (data obrashcheniya 16.12.2017).
3. Monthly oil statistics. International Energy Agency. [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://www.iea.org/statistics/monthlystatistics/monthlyoilstatistics/> (data obrashcheniya 15.12.2017).
4. Nacional'nye scheta. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki [EHlektronnyj resurs]: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (data obrashcheniya 16.12.2017).
5. Sektoral'nye sankcii: god spustya / EHnergeticheskij Byulleten'. – 2015. – № 27. [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6155.pdf> (data obrashcheniya 19.12.2017).
6. Smirnova O. A., Tarankova D. A. Prichiny i posledstviya primeneniya ehkonomicheskikh sankcij vo vneshnej politike gosudarstva / Aktual'nye problemy aviatsii i kosmonavtiki. 2015. №2. S. 597-599.
7. Statistika vneshnego sektora. Central'nyj bank Rossijskoj Federacii [EHlektronnyj resurs]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prbid=svs&ch=PAR_36965#CheckedItem (data obrashcheniya 17.12.2017).
8. Holodkov V. O sankciyah, ih vliyani na Rossiyu i nashej ehkonomicheskoy politike [EHlektronnyj resurs]. URL: <https://riss.ru/analitics/11886/> (data obrashcheniya 16.12.2017).
9. EHkonomicheskie sankcii protiv Rossii [RF]: prichiny, analiz, spiski, posledstviya [EHlektronnyj resurs]. URL: http://weic.info/ekonomicheskie_stat/ekonomicheskie_sankcii_protiv_rossii_rf_prichiny_analiz_spiski_posledstviya (data obrashcheniya 17.12.2017).

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ СТРАН ЕАЭС ПОСРЕДСТВОМ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Мавлянова М.Х., аспирант, Казанский национальный исследовательский технологический университет

Аннотация: Обобщены некоторые статистические данные (структура ВВП, затраты на НИОКР и взаимные инвестиции) стран ЕАЭС. Выявлены перспективы и приведены примеры развития совместных высокотехнологичных производств. Установлены предпосылки для внедрения механизмов цифровой трансформации (ЦТ) в странах ЕАЭС. Предложены инструменты ЦТ для повышения конкурентоспособности высокотехнологичных производств стран ЕАЭС, в том числе переход к национальным ERP-системам.

Ключевые слова: ЕАЭС, конкурентоспособность, цифровая трансформация, высокотехнологичное производство, кооперация.

Abstract: Some statistical data (GDP structure, R & D costs and mutual investments) of the EAEU countries are summarized. The prospects and examples of the development of joint high-tech industries are revealed. The preconditions for the introduction of the mechanisms of digital transformation (DT) in the countries of the EAEU have been established. The DT tools are proposed to increase the competitiveness of high-tech industries of the EAEU countries, including the transition to national ERP-systems.

Keywords: EAEU, competitiveness, digital transformation, hi-tech production, cooperation.

Тенденции развития стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) связаны преимущественно с использованием дополнительных возможностей для экспорта собственных товаров и развития национальных экономик, что является некоторым противоречием задачам синергетического развития стран в рамках ЕАЭС. Несмотря на то, что сформирован перечень приоритетных секторов экономики для промышленного взаимодействия стран ЕАЭС, включая такие высокотехнологичные отрасли машиностроения, как авиа-, автомобиль-, станкостроение, а также выпуск дорожно-строительной, сельскохозяйственной, железнодорожной техники и пр., недостаточный объем взаимных прямых инвестиций и слабая активность промышленности сдерживают развитие высокотехнологичных комплексов [5]. При этом, охарактеризованные в ряде документов Евразийской комиссии и научных исследованиях элементы инновационной инфраструктуры (технопарки, кластерные формирования, бизнес-инкубаторы, технологические платформы и др.), не обеспечивают должного информационного взаимодействия и стимулирования интеграционных процессов между высокотехнологичными предприятиями, бизнесом, финансовой сферой и научными сообществами отдельных стран ЕАЭС [6].

В этой связи актуальным является использование механизмов, стимулирующих интеграционные процессы, способствующих развитию кооперационного взаимодействия между высокотехнологичными производствами отдельных стран ЕАЭС, а также содействующих эффективному производству наукоемкой продукции в интересах повышения конкурентоспособности как отдельных государств – членов ЕАЭС, так и Союза в целом.

Целью исследования является систематизация представлений о механизмах цифровой трансформации (ЦТ) и анализ их применимости к развитию кооперационных взаимодействий стран ЕАЭС в наукоемкой сфере. Поставленная цель достигалась решением задач: обобщения некоторых статистических данных (структуры ВВП, затрат на НИОКР и взаимных инвестиций) стран ЕАЭС; выявления перспектив развития совместных высокотехнологичных производств; установления предпосылок для внедрения механизмов ЦТ в странах ЕАЭС; предложения инструментов ЦТ для повышения конкурентоспособности высокотехнологичных производств стран ЕАЭС.

Научной новизной работы является выявление необходимости применения механизма ЦТ для развития кооперационных взаимодействий и повышения конкурентоспособности. Практической значимостью исследования является установление применимости

инструментов ЦТ к деятельности высокотехнологичных производств.

Анализ структуры ВВП стран ЕАЭС за 2016 г. (рисунок 1) показал существенную долю промышленности (свыше 25%) в общем объеме ВВП от промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг. Соответственно, страны ЕАЭС имеют промышленный потенциал, основу для производственной кооперации, в том числе в наукоемких отраслях.

Известно, что инновационное развитие высокотехнологичной сферы определяется инвестициями в фундаментальные и прикладные исследования, в развитие экономики знаний. В этой связи, одним из показателей, характеризующих уровень инновационного развития страны, является уровень затрат на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Необходимо отметить неоднородность затрат на НИОКР стран ЕАЭС, с уверенным лидерством России, с убыванием в ряду Беларусь – Армения – Казахстан – Киргизия (рисунок 2).

Распределение затрат на НИОКР согласно рисунку 2 обуславливает лидирующие позиции России в трансфере технологий и развитии производственной кооперации стран ЕАЭС. Однако, следует учитывать, что российский уровень затрат на НИОКР (1,1%), например, в 4 раза ниже чем в Израиле (4,3%) и в 3 раза ниже, чем Японии (3,3%). При этом в денежном выражении лидирующие позиции по затратам на НИОКР занимают США и Китай, с долей частного инвестирования свыше 70% [8]. Соответственно, для снятия нагрузки с государств ЕАЭС по развитию инновационной инфраструктуры необходимо повысить процент частных инвестиций в НИОКР.

Что касается взаимных прямых иностранных инвестиций стран ЕАЭС, то более 80% осуществляются Российскими инвесторами, с наибольшей долей в топливном секторе, за счет компаний ПАО «Газпром» и ПАО «Лукойл», а также в агропромышленном и металлургическом комплексах. В целом, основными инвесторами выступают крупные транснациональные корпорации [7].

Основным для развития кооперации в высокотехнологичной производственной сфере является формирование интеграционного взаимодействия в обрабатывающем экономическом секторе. Например, в сфере машиностроения, а именно автомобиль- и тракторостроения, взаимодействуют такие предприятия России, как «КамАЗ», «Ростсельмаш», «ГАЗ», а со стороны Белоруссии «МАЗ», «Гомсельмаш», «БелАЗ». Часть сборочного производства в интересах Российских и Белорусских производителей сельхозтехники развернуто в Казахстане. Примером производствен-

ной кооперации в рамках ЕАЭС является также совместное предприятие с участием Российского холдинга «Станкопром» (ГК «Ростехнологии») и Белорусского «Белстанкоинструмент», решающее проблему импортозамещения и взаимной открытости национальных рынков. Развиваются совместные высокотехнологичные разработки в оборонной сфере, например, радиостанции, спутниковые и пилотажные системы со стороны Белорусского ОАО «Интеграл» и средства связи, ПВО, радиоэлектроники со стороны ОАО «Российская электроника» в рамках совместного предприятия. Можно отметить проекты России с Казахстаном по совместному выпуску порохов, бронетехники, ракетных комплексов [2].

станции, спутниковые и пилотажные системы со стороны Белорусского ОАО «Интеграл» и средства связи, ПВО, радиоэлектроники со стороны ОАО «Российская электроника» в рамках совместного предприятия. Можно отметить проекты России с Казахстаном по совместному выпуску порохов, бронетехники, ракетных комплексов [2].

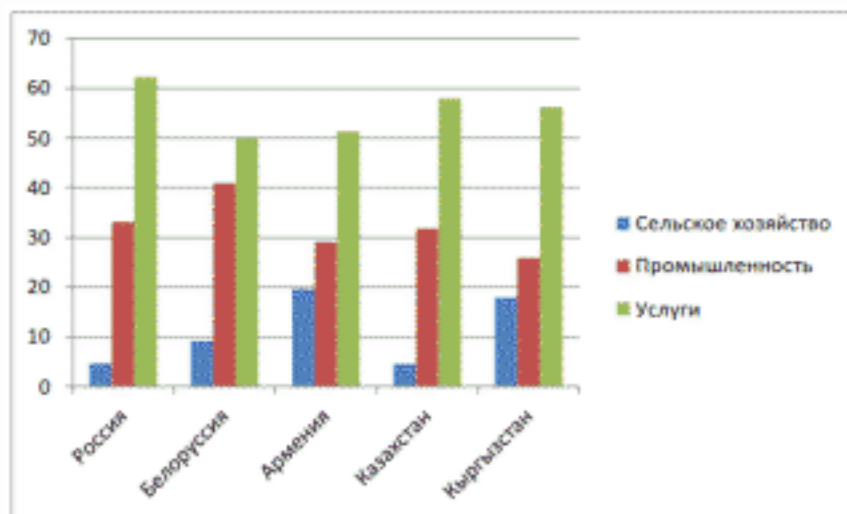


Рисунок 1 – Структура ВВП, 2016 г., % (составлено автором по данным [9])

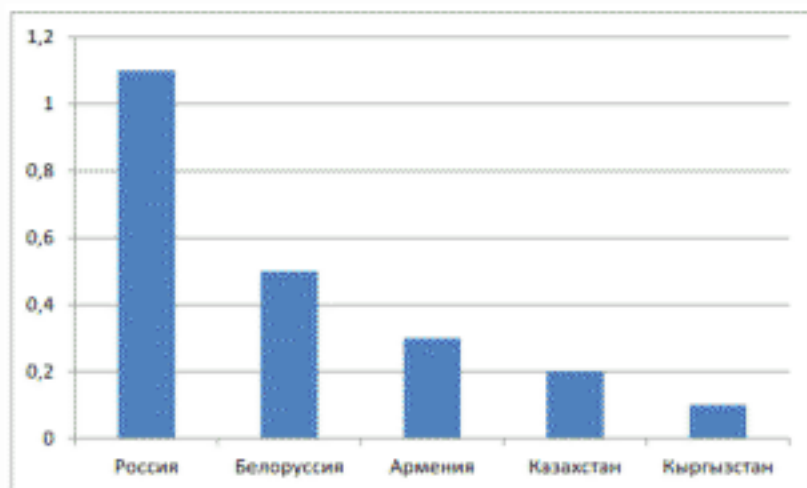


Рисунок 2 – Доля затрат на НИОКР в ВВП стран ЕАЭС, 2015 г., % (составлено автором по данным [9])

Несмотря на рост взаимодействий стран ЕАЭС в высокотехнологичной сфере, внедрение инновационных «прорывных» технологий сдерживается низким уровнем затрат на НИОКР и недостатком взаимных прямых инвестиций, а большинство инновационных программ развития и повышения конкурентоспособности высокотехнологичной сферы регулируются в нормативных документах отдельных стран и слабо увязаны между собой. Соответственно, необходимым остается формирование механизмов развития производственной и инновационной инфраструктуры в сферах, входящих в число приоритетных направлений стран ЕАЭС для повышения конкурентоспособности стран – партнеров по ЕАЭС на глобальном рынке. Основой повышения конкурентоспособности должен стать комплексный процесс промышленной коопера-

ции в наукоемких отраслях, включая сотрудничество в научной, проектной, образовательной, производственной, торговой и др. сферах, с учетом интересов отдельных отдельных стран и всего ЕАЭС.

В современных условиях развитие информационных технологий рассматривается как один из критериев устойчивого развития государств. Следовательно, механизм ЦТ выступает в качестве драйвера высокотехнологичных преобразований, способствующего трансформации процессов производства и кооперационных взаимодействий для повышения качества и сокращения себестоимости наукоемкой продукции, и, как следствие, повышающего конкурентоспособность не только отдельных производителей, но стран и межстрановых объединений. Понимание необходимости ЦТ и стимулирование цифровизации на террито-

рии Евросоюза привело к принятию соответствующих решений Европейской комиссией. Аналогично, необходим переход стран ЕАЭС к единому рынку цифровых взаимодействий, способствующему углублению интеграционных процессов, снижению ограничений и барьеров.

Механизмы ЦТ способствуют развитию интегрированных высокотехнологичных межотраслевых консорциумов, основанных на применении прорывных технологий и охватывающих рынки макрорегиональных промышленных взаимодействий. Одним из простейших инструментов ЦТ является электронная торговля и цифровой бизнес, необходимые для повышения конкурентоспособности стран ЕАЭС. При этом необходима система организационно-управленческих механизмов, формирующих объединения разрозненных элементов промышленности и инновационной инфраструктуры в единых системах электронного документооборота, платформах электронного правительства, торговых площадках и аналогичных сервисах [3].

Все механизмы ЦТ требуют развития информационно-коммуникационных технологий и подготовки специалистов в данной сфере. Специфические цифровые технологии формируют инновационные сетевые механизмы, расширяющие и углубляющие кооперационные взаимодействия в высокотехнологичной сфере стран ЕАЭС, в части проведения НИОКР, внедрения новых технологий и процессов, распространения наукоемкой продукции, интеллектуальной модернизации существующих и освоения новых производств. В реальном секторе производства механизм ЦТ повышает эффективность технологических и бизнес-процессов, способствует снижению коммуникационных затрат, обеспечивает синергетический эффект от совместных взаимовыгодных взаимодействий, формирует гибкие производства на основе принципов управления качеством и тайм менеджмента, позволяет внедрять инструменты дусортинга.

В сфере высокотехнологичных производств механизмы ЦТ основываются на системах автоматизированного управления производственными процессами, аддитивном производстве, автоматизации логистических операций, системах управления жизненным циклом наукоемкой продукции и взаимоотношений с клиентами. В качестве институциональной основы, регулирующей и стимулирующей развитие механизмов ЦТ высокотехнологичных производств стран ЕАЭС, предлагается использовать уже созданные - Евразийскую сеть трансферта технологий и Евразийскую сеть промышленной кооперации и контрактации [4].

Потенциал стран ЕАЭС и готовность к внедрению и использованию механизмов ЦТ, а также процессные, системные и технологические подходы к ЦТ, в том числе потенциальные проекты сквозной ЦТ промышленности членов ЕАЭС приведены в отчете Департамента промышленной политики Евразийской экономической комиссии [1].

В качестве основной рекомендации для кооперационного взаимодействия высокотехнологичных, на-

пример, машиностроительных производств, предлагается переход к открытым ERP-системам (Enterprise Resource Planning - планирование ресурсов предприятия) национальных разработчиков, как основы ЦТ промышленности стран ЕАЭС. Проблема в том, что современные машиностроительные компании имеют ранее внедренные ERP-системы, оптимизирующие весь цикл производства, от возникновения потребности в изделии со стороны заказчика, до формирования необходимости в закупке требуемых ресурсов, методом обратного планирования. Однако внедренные системы являются западными, различных производителей (Sap R/3, BAAN, Microsoft, Oracle), сложно интегрирующиеся друг с другом для организации кооперационных взаимодействий. Такая разнородность входной и выходной информации различных ERP-систем высокотехнологичных производств затрудняет коммуникационные взаимодействия при организации совместных производств в странах ЕАЭС.

В этой связи предлагается использование российской ERP-системы, созданной компанией «1С», являющейся аналогом иностранных разработок. В дополнении, перспективным представляется переход на национальные информационные системы в управлении цепочками поставок (SCM - Supply Chain Management), а также производственными системами (MES - Manufacturing Execution System). При этом необходимо помнить, что внедрение любой системы цифрового управления высокотехнологичным производством требует реинжиниринга технологических операций и реструктуризации бизнес-процессов до внедрения ERP-систем. Соответственно, для повышения конкурентоспособности высокотехнологичных предприятий стран ЕАЭС необходимо, чтобы затраты на внедрение систем ЦТ не превышали потенциального синергетического эффекта от кооперационных взаимодействий.

Таким образом, показано, что наличие значительной доли реального сектора экономики, в том числе высокотехнологичных производств, формирует предпосылки для развития кооперационных взаимодействий стран ЕАЭС в наукоемкой сфере. Выявлено, что уровень затрат на НИОКР и объемы взаимных прямых инвестиций стран ЕАЭС не являются достаточными и стимулирующими инновационное развитие совместных высокотехнологичных предприятий. Показано, что в основном в топливно-энергетическом комплексе и частично в обрабатывающей промышленности существуют примеры совместных предприятий стран ЕАЭС, где основным инициатором и инвестором остаются транснациональные компании России. Показана перспективность использования механизмов ЦТ для повышения конкурентоспособности высокотехнологичных производств, и, соответственно, стран ЕАЭС и Союза в целом. Даны рекомендации по переходу на национальные ERP-системы для построения эффективных конкурентоспособных кооперационных взаимодействий высокотехнологичных производств стран ЕАЭС.

Библиографический список

1. Анализ мирового опыта развития промышленности и подходов к цифровой трансформации промышленности государств-членов ЕАЭС. Москва, 2017. - 110 с.
2. Гаврилюк А.В. Перспективы интеграционного технологического развития государств-членов ЕАЭС // Государственное управление. Электронный вестник. 2015. № 51. С. 18-33.
3. Головцова И.Г., Чжан Ваньтин. Современные методы обеспечения конкурентоспособности экономик стран ЕАЭС // Общество: политика, экономика, право. 2016. №3. С. 66-68.
4. Кузьмина Е.М. Экономическое развитие стран ЕАЭС и перспективы экономической интеграции до 2025 г. Аналитическая записка. Москва: РСМД, 2017. - 24 с.
5. Карлик А.Е., Кречко С.А., Платонов В.В. Промышленная кооперация стран-членов ЕАЭС в перспективе цифровой экономики // Модернизация. Инновации. Развитие. 2017. Т.8. №3 (31). С. 384-395.
6. Мавлянова М.Х., Шайхутдинова Ф.Н., Авилова В.В. Перспективы инновационного развития высокотехнологичных производств стран ЕАЭС // Казанская наука. 2017. №4 С 21-23.

7. Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ. Доклад № 39. ЕБР: Центр интеграционных исследований. Санкт-Петербург, 2016. – 71 с.
8. Research and development spending. UNESCO. [Electronic resource] URL: <http://uis.unesco.org/apps/visualisations/research-anddevelopment-spending>.
9. Цой А.В. Перспективы развития ЕАЭС // Экономические науки. 2017. № 9(154). С. 69-74.

References

1. Analiz mirovogo opyta razvitiya promyshlennosti i podhodov k cifrovoj transformacii promyshlennosti gosudarstv-chlenov EAEHS. Moskva, 2017. – 116 s.
2. Gavniyuk A.V. Perspektivy integracionnogo tekhnologicheskogo razvitiya gosudarstv-chlenov EAEHS // Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyy vestnik. 2015. № 51. С. 18-33.
3. Golovcova I.G., Chzhan Van'tin. Sovremennye metody obespecheniya konkurentosposobnosti ehkonomik stran EAEHS // Obshchestvo: politika, ehkonomika, pravo. 2016. №3. С. 66-68.
4. Kuz'mina E.M. EHkonomicheskoe razvitie stran EAEHS i perspektivy ehkonomicheskoy integracii do 2025 g. Analiticheskaya zapiska. Moskva: RSMD, 2017. – 24 s.
5. Karlik A.E., Krechko S.A., Platonov V.V. Promyshlennaya kooperaciya stran-chlenov EAEHS v perspektive cifrovoj ehkonomiki // Modernizaciya. Innovacii. Razvitie. 2017. Т.8. №3 (31). С. 384-395.
6. Mavlyanova M.H., Shajhutdinova F.N., Avilova V.V. Perspektivy innovacionnogo razvitiya vysokotekhnologichnyh proizvodstv stran EAEHS // Kazanskaya nauka. 2017. №4 С. 21-23.
7. Monitoring vzaimnyh investidj v stranah SNG. Doklad № 39. EBR: Centr Integracionnyh issledovanij. Sankt-Peterburg, 2016. – 71 s.
8. Research and development spending. UNESCO. [Electronic resource] URL: <http://uis.unesco.org/apps/visualisations/research-anddevelopment-spending>.
9. Coj A.V. Perspektivy razvitiya EAEHS // EHkonomicheskie nauki. 2017. № 9(154). С. 69-74.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Мирошниченко М.А., к.э.н., доцент, Кубанский государственный университет
Биленко В.С., Кубанский государственный университет

Аннотация: В статье рассматриваются способы эффективности деятельности органов муниципального управления. Администрация является одним из главных органов на территории различных муниципальных образований. Характеризуются различные индикаторы управления. Выделены основные критерии для эффективности деятельности органов управления. Предложены пути решения актуальных проблем для совершенствования эффективности деятельности органов муниципального управления администрации.

Ключевые слова: индикаторы, критерии, методика, показатель, управление, эффективность.

Abstract: The article discusses how the performance of municipal government administration. The administration is one of the main authorities in the various municipalities. Are characterized by various indicators of governance. The basic criteria for the effectiveness of the controls. Proposed solutions to the urgent problems to improve the efficiency of municipal government administration.

Keywords: indicators, criteria, methodology, indicator, management, efficiency.

Для оценки эффективности деятельности муниципалитета разрабатывается и принимается Положение о критериях и показателях работы управленческого аппарата. Основные характеристики концепции, заложенные в этом документе определяют параметры оценивания результативности работы городских служащих самоуправления, учитываемые при установлении окладов муниципальных служащих:

- выплаты за исполнение задач особой значимости;
- премии согласно результатам деятельности по истечению года;
- ежемесячные платежи за сложность, интенсивности и высокие достижения в работе;
- ежемесячное пособие к основной заработной плате за специальные условия службы.

Положение определяет качественные, количественные и временные критерии:

- количественные – достижение результатов муниципальных должностных лиц;
- качественные – эффективность, на основании наличия или отсутствия нарушений законов, правил трудового распорядка и других нарушений или ошибок при осуществлении должностных обязанностей; не соблюдение различных условий муниципальных правовых актов, законов и иных документов.

Для применения критерия создана система индикаторов и показателей. Показатель эффективности показывает содержание соответствующего критерия и связывает с определенной выплатой (размером) к заработной плате.

Критерии эффективности для целей расчета пособия определяются:

- качественными показателями критериев, к которым относятся: присутствие претензий людей либо учреждений, в случае нарушения их прав и интересов; дисциплинарные санкции; нарушение правил работы, нарушений, выявленных прокуратурой района по итогам проверок и доказательства виновных действий директора и т.п.;

- временной критерий характеризуется: наличием просроченных для жителей и учреждений исполнения обязательств или документов, присутствие просроченных согласований планов городских законных действий, городских договоров при несоблюдении сроков исполнения документов.

Критериями для целей расчета уровня стимулирования за исполнением важных и сложных задач являются:

- присутствии финансового результата в осуществлении значимых и актуальных проблем, появление позитивного итога;
- осуществление особенно значимых и простых проблем в собственное время.

Критерии эффективности для целей расчета определяются по реальной экономии бюджета выраженной в рублях; дополнительный бюджет дохода тоже в рублях; по критериям времени устанавливается время работы. Документ предоставляется руководителю местного самоуправления с целью принятия постановления о выплате премии. В администрации данные критерии установлены для всех других видов пособий, включенных в оклады муниципальных служащих.

Для оценивания работы сотрудников в администрации применяется также система аттестации муниципальных работников и квалификационного экзамена для присвоения категории. Потребность аттестации может помочь непредвзято установить ценность любого сотрудника для конкретной отрасли и предприятия. Аттестация предназначена не только для решения конкретных проблем (улучшение кадрового управления и размещения персонала, создание резервного фонда, выявление потребностей в обучении и управлении карьерой сотрудников), но и дает возможность проводить подготовку и тестирование новых моделей стимулирования [4].

Основными коэффициентами критерия вознаграждения муниципальных работников за сложность, интенсивность и высокие достижения в работе стали следующие показатели, приведенные в таблице 1.

Таблица 1 – Планируемая система вознаграждения муниципальных служащих за сложность, интенсивность и высокие достижения в работе

Уровень выполнения/готовность сложного задания за месяц, %	Дополнительная оплата к окладу
80 до 85	По 1,0% за всякий последующий процент выполненный свыше установленной планки 80
свыше 85 и до 90	По 1,5% за всякий последующий процент выполнения свыше установленной планки 85
свыше 90 и до 95	По 2,0% за всякий последующий процент выполнения свыше установленной планки 90
свыше 95 и до 100 и более	По 2,5% за всякий последующий процент выполнения свыше установленной планки 95

Аттестация сотрудников, в зависимости от причины, бывает очередной, после испытательного срока, при продвижении по службе и при переводе на другую должность. Аттестация обязательна проводится для всех сотрудников. Переаттестация предполагает получение документированного заключения по результатам прошлой аттестации и обоснованных рекомендаций для дальнейшей работы сотрудника. Аттестация для продвижения по карьерной лестнице направлена на соблюдение требований предложенных новой должностью и новыми обязанностями, она определяет потенциал работника и уровень его подготовки к процессу на более высокие позиции, то есть, другими словами это оценка эффективности исполнения обязанностей сотрудников.

График аттестации и список сотрудников, подвергающихся аттестации, подготавливаются руководителем отдела кадров, согласовываются с главой администрации и доводится до каждого аттестуемого. Оценка основывается на функциональных обязанностях занимаемой должности, его действий в рабочих задачах, их сложности ее эффективности.

Повышение и развитие профессионального уровня муниципального служащего требует непрерывного обновления и реализации комплекса профессиональных знаний и практического опыта эффективного управления экономическими, социально-культурными и политическими процессами на территории муниципального образования для достижения целей местного самоуправления – удовлетворения потребностей жизнеобеспечения населения и развития территории. Внедрение новых методов стимулирования и оценки деятельности муниципальных служащих, применение эффективных методов отбора и подбора кадров, создание условий для должностного роста позволит модернизировать существующую систему мотивации и стимулирования труда государственных и муниципальных служащих.

Мероприятия по повышению эффективности деятельности администрации муниципального образования

Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» предусматривает, что местная власть создается для непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения, в нем содержится перечень вопросов местного значения и полномочия органов местного самоуправления. Муниципалитеты должны сами формулировать цели и задачи, определять их качественные характеристики и количественные параметры, разрабатывать механизмы достижения целей [6].

Понятно, что где ключевые параметры – там и способы их мониторинга, и инструменты для анализа. В то же время если необходимость «самоконтроля» эффективности муниципальных образований является очевидной, то целесообразность внешнего мониторинга эффективности не столь однозначна.

Внешнее вмешательство в деятельность муниципалитетов в форме административного контроля за деятельностью органов местного самоуправления, предназначено для обеспечения законности и соблюдения конституционных принципов. Административный контроль может осуществляться вышестоящими органами власти при выполнении органами местного самоуправления делегированных им задач, если это целесообразно.

Внешний мониторинг эффективности деятельности органов местного самоуправления должен играть информационную роль, обеспечивая данными заинтересованных получателей – население, муниципальные органы власти, общественные организации.

Проводимый мониторинг не должен приводить к дополнительным затратам для органов местного самоуправления. Одной из основных проблем при

внедрении систем контроля эффективности на уровне муниципальных образований является недостаточность ресурсов. Сбор и обработка показателей требуют и времени, и достаточно высокой квалификации исполнителей. При этом доступ к государственной статистике у них ограничен: в настоящее время муниципальные органы исполнительной власти не заинтересованы в передаче информации органам статистики, а органы статистики в регионах соответственно – местным властям.

Методика оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления в настоящее время нормативно закреплена и охватывает основные сферы ответственности муниципалитетов. Оценка в соответствии с установленными требованиями должна производиться на ежегодной основе, при этом в задачу органов власти субъектов Российской Федерации входит формирование сводного доклада о результатах мониторинга эффективности деятельности. Многие муниципальные образования размещают на собственных сайтах или сайтах региональных администраций подготовленные доклады.

В отчетах муниципальных образований для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов приводится около 130 показателей с учетом принятых субъектами Российской Федерации дополнительных показателей [2].

Мониторинг деятельности органов местного самоуправления, методы его проведения страдают одним недостатком, сокращающим возможность применения полученных результатов. Проведение оценки лишь по истечении отчетного года не позволяет решать с достаточной эффективностью задачу по оперативной поддержке усилий муниципалитетов в решении задач местного значения, в результате чего реализация проектов по стимулированию достижения целевых показателей значительно запаздывает.

Повысить эффективность оценки деятельности органов местного самоуправления можно за счет проведения мониторинга отдельных ключевых показателей чаще, чем один раз в год. Целью оперативной оценки эффективности деятельности муниципальных образований станет получение предварительных данных об эффективности исполнения муниципальными образованиями своих функций по показателям, характеризующим интенсивную динамику изменений в течение года. Результаты оперативной оценки эффективности могут быть использованы для определения объемов финансовой помощи бюджету муниципальных образований на очередной финансовый год, принятия решений по содействию муниципальным образованиям в достижении целевых показателей, более эффективно распределять ограниченные ресурсы регионального бюджета.

При организации перехода к внешнему оперативному мониторингу и оценке ключевых показателей деятельности нагрузка на органы управления муниципальными образованиями не должна увеличиться.

Для сформированных показателей может быть разработана методика оценки эффективности, использующая относительные оценки (на душу населения, на 1 руб. бюджетных расходов) и построение рейтингов.

Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления невозможна без автоматизации данного процесса. Используются различные информационно-аналитические системы (ИАС), позволяющие в автоматизированном режиме производить сбор и обработку данных. Оценка эффективности деятельности администраций муниципальных районов и городских округов не является их приоритетной задачей и реализуется как

дополнительная функция. Поэтому необходимы специализированные ИАС, представляющие собой полноценную систему подготовки и принятия решений, в основе которой будут заложены принципы работы со статистическими данными по оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления, отображающих в геоинформационном варианте результаты аналитических вычислений [1].

Сегодня наиболее формализованным документом является муниципальный бюджет. Региональные и федеральные министерства финансов регулярно публикуют сведения о доходах и расходах местных бюджетов. Такие показатели как динамика в увеличении собственных налоговых доходов, сокращение кредиторской задолженности или увеличение удельного веса муниципального заказа являются важными показателями эффективности работы местных властей.

При расчете регионального фонда финансовой поддержки муниципальных районов и городских округов используется методика, основанная на определении уровня бюджетной обеспеченности каждого муниципального образования, вычисляемая как соотношение индекса налогового потенциала к индексу бюджетных расходов. Определение индекса бюджетных расходов осуществляется по каждому расходному полномочию с учетом количества потребителей определенного вида бюджетных услуг. Стоимость бюджетной услуги сегодня определить достаточно трудно. Поэтому с целью повышения эффективности использования бюджетных средств, необходим регламент стоимости каждого полномочия или услуги.

Помимо показателей текущего функционирования муниципалитета, желательно отражать попытки его руководства обеспечить долгосрочное планирование и стратегическое развитие города и поселка – это наличие в муниципалитете стратегий социально-экономического развития и качество их реализации. Показатели, отражающие качество услуг органов местного самоуправления, должны быть дополнены показателями, отражающими базовые принципы построения местной власти.

Система оценки эффективности работы органов местного самоуправления должна быть многоуровневой. Первый, базовый и обязательный уровень, будет отражать качество предоставления населению важнейших услуг, развитие муниципального образования и уровень гражданской активности [3].

Следующий уровень оценки – касается эффективности муниципального менеджмента, учитывается квалификация муниципальных служащих, скорость прохождения документов и рассмотрения обращений граждан, введение собственных дополнительных стандартов и административных регламентов предоставления бюджетных услуг и другие.

Высшим уровнем оценки и признания должны стать ежегодные процедуры выделения «лучших из лучших». Работа по выявлению и определению «лучших практик» в стране ведется по многим направлениям. Органы государственной власти, ряд научных институтов и общественных организаций системно или эпизодически занимаются выявлением «лучших практик муниципального управления» и «передовиков муниципального производства». Так на протяжении 8 лет на Кубани ежегодно проводится «Краевой смотр-конкурс по итогам деятельности органов местного самоуправления поселений по решению вопросов местного значения на звание лучшего поселения Краснодарского края».

Краевой этап конкурса проходит в трех номинациях:

- градостроительная политика, обеспечение благоприятной среды жизнедеятельности населения и развитие жилищно-коммунального хозяйства;

- муниципальная экономическая политика и управление муниципальными финансами;

- обеспечение эффективной «обратной связи» с жителями муниципальных образований, развитие территориального общественного самоуправления и привлечение граждан к осуществлению местного самоуправления.

В 2016 г. всего для участия в региональном этапе было подано 36 заявок. Все они были рассмотрены краевой комиссией, итоги озвучены в ходе заседания. Так, 18 муниципальных образований региона прошли отбор и приняли участие во Всероссийском этапе конкурса «Лучшая муниципальная практика».

Таким образом, для повышения эффективности муниципального управления необходимо во всех муниципальных районах и городских округах разработать методики и определить перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти и их работников, с учетом предложений, рассмотренных в данной статье. Эффективность деятельности органов государственной власти оказывает большое влияние на формирование высокого качества и уровня жизни населения как на уровне регионов, так и на федеральном уровне.

Под оценкой эффективности деятельности государственного органа управления понимается совокупность методов, инструментов и процедур, разработанных и реализуемых для вынесения суждения о качестве и результативности его деятельности. Оценке подлежит основная деятельность государственного органа в рамках установленных направлений и в пределах его компетенции.

Обратимся к понятию эффективности. В последние годы среди научных трудов как отечественных, так и зарубежных авторов стали появляться новые формулировки данного понятия – «аудит эффективности» государственного сектора, который означает форму государственного контроля; «социальная эффективность», заключающаяся в качественной оценке деятельности, выражающая соответствие цели органа власти потребностям населения; «внутренняя эффективность», определяющаяся эффективностью работы органов государственной власти, которая состоит в разработке, принятии и организации исполнения управленческих решений, способствующих повышению качества жизни населения; «внешняя эффективность», означающая количественную оценку отношения эффекта к затратам в конкретных условиях.

Ключевым аспектом повышения результативности и качества деятельности государственных служб во многих странах становится создание объективной и комплексной системы индикаторов, отражающих выполнение обозначенных нормативно-правовыми актами обязанностей и степень достижения поставленных целей, позволяющих сфокусировать внимание госслужащих на основных приоритетах органов власти. Изучение международной практики свидетельствует, что индикативное планирование обычно представляет собой процесс формирования системы параметров (индикаторов), достижение которых определяет меру государственного воздействия на социальные и экономические процессы в стране. Анализируя существующие методики и опыт проведения оценки эффективности деятельности государственных органов в различных странах, можно утверждать, что в настоящее время в мировой практике наиболее распространенным является подход, при котором на уровне органов государственной власти используются интегральные показатели эффективности, отражающие основные

политические или экономические параметры его деятельности.

В Российской Федерации до 2007 г. существовали лишь законодательные акты, инициирующие процесс построения логической схемы проведения оценки эффективности деятельности государственных служб. После вступления в силу Указа Президента РФ В.В. Путина «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» была предпринята первая попытка формирования системы контроля над эффективностью деятельности органов исполнительной власти в Российской Федерации. В последние годы руководством страны и регионов большое внимание уделяется вопросу повышения эффективности органов государственного управления, предприняты множественные меры в данном направлении, разработаны исследовательские

методики, основанные на качественном и количественном методах.

Таким образом, инфраструктура региональной власти должна быть перестроена таким образом, чтобы обслуживание граждан происходило быстрее и эффективнее через единое представительство и упрощало работу с гражданами [5]. Проведенный анализ эффективности деятельности администрации муниципального образования, позволяют утверждать, что в целом население дает положительную оценку их работе, а по выявленным недостаткам разработаны и реализованы мероприятия по их устранению. В целом проблема оценки эффективности деятельности органов местного управления остается важной и актуальной как в плане методической разработки, так и в плане прикладного использования, требующей глубокого анализа и интерпретации как в целом, так и отдельных ее сторон.

Библиографический список

1. Антонова Н.А. Органы местного самоуправления: нормативно-правовые акты: научн.- практич. пособие. М.: Дело, 2016, 153 с.
2. Аршакян Д. Эффективность государственного управления // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – №8. – С. 45.
3. Баранчиков В.А. Правовые проблемы становления и развития местного самоуправления в Российской Федерации: Монография. М.: ТК Велби, Проспект, 2015, 155 с.
4. Конституция РФ. [Текст]. – М.: Приор, 2017.
5. Мирошниченко М.А. Электронное правительство. Предоставление государственных и муниципальных услуг / Мирошниченко М.А., Мирошниченко А.А. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 034700 (46.03.02) "Документоведение и архивоведение" / Под редакцией В.В. Ермоленко. Краснодар, 2014.
6. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: федер. закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ: офиц. текст по состоянию на 05.12.2017 г. // СПС Гарант, 2017.

References

1. Antonova N.A. Organy mestnogo samoupravleniya: normativno-pravovye akty: nauchn.- praktich. posobie. M.: Delo, 2016, 153 s.
2. Arshakyan D. Effektivnost' gosudarstvennogo upravleniya // Problemy teorii i praktiki upravleniya. – 2014. – №8. – S. 45.
3. Baranchikov V.A. Pravovye problemy stanovleniya i razvitiya mestnogo samoupravleniya v Rossijskoj Federacii: Monografiya. M.: TK Velbi, Prospekt, 2015, 155 s.
4. Konstituciya RF. [Tekst]. – M.: Prior, 2017.
5. Miroshnichenko M.A. EHlektronnoe pravitel'stvo. Predostavlenie gosudarstvennyh i municipal'nyh uslug / Miroshnichenko M.A., Miroshnichenko A.A. Uchebnoe posobie dlya studentov vysshih uchebnyh zavedenij, obuchayushchih'sya po napravleniyu 034700 (46.03.02) "Dokumentovedenie i arhivovedenie" / Pod redakciej V.V. Ermolenko. Krasnodar, 2014.
6. Ob obshchih principah organizacii mestnogo samoupravleniya v Rossijskoj Federacii: feder. zakon ot 06.10.2003 № 131-FZ: ofic. tekst po sostoyaniyu na 05.12.2017 g. // SPS Garant, 2017.

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ ПОТОКОВ С ПОМОЩЬЮ КОНТРОЛЛИНГА ЛОГИСТИКИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Мирошниченко М.А., к.э.н., доцент, Кубанский государственный университет
Соболева А.Г., Кубанский государственный университет

Аннотация: В статье отражены исследования организационно-экономических отношений, возникающих в процессе логистического управления закупочной деятельностью предприятия, целью которой является повышение качества деятельности автомобильного дилера за счёт совершенствования контроллинга логистики в условиях инновационной экономики. Проанализированы результаты от внедрения проектной модели и оценена эффективность инновационного контроллинга логистики.

Ключевые слова: закупочная деятельность, инновационная экономика, инструменты контроллинга, логистика, снабжение.

Abstract: the article describes researches of organizational and economic relations arising in the process of logistics management of procurement activities of enterprises the aim of which is to increase the quality activities of a car dealer by improve controlling of logistics in the innovation economy. We analyzed the results from the implementation of the design model and evaluated the effectiveness of an innovative controlling in logistics.

Keywords: procurement activity, innovative economy, tools of controlling, logistics, procurement.

Введение

Современный этап развития мировой экономики характеризуется актуализацией проблемы перехода стран с различным уровнем развития национальной экономики на путь инновационного развития [2]. Любое предприятие, как производственное, так и торговое, имеет в своем составе службу, осуществляющую закупку, доставку и временное хранение сырья, полуфабрикатов и товаров народного потребления. Поэтому освещение вопросов закупочной логистики является актуальным.

В настоящее время современные логистические методы требуют комплексного инновационного подхода в сфере хранения и обработки информации. Среди факторов, определяющих направление развития логистического инструментария, можно выделить следующие [5]: информатизация общества; инновационность экономики; глобализация экономики; индивидуализация предложения; повышение требований к экологической составляющей деятельности компаний.

Главной задачей контроллинга логистики является оперативный контроль за экономичностью процессов складирования и транспортирования материальных ресурсов [3].

Безбумажная обработка информации является одной из приоритетных функций в управлении складом [4].

Суть логистики в современном понимании состоит в организации рационального процесса продвижения

товаров и услуг от поставщиков сырья к потребителю, функционирования сферы обращения продукции, товаров, услуг, управления товарными запасами, создания инфраструктуры товародвижения [5].

К проблемам логистики в России, которые оказывают влияние на её успешное и динамичное развитие, можно отнести: нестабильная экономическая ситуация; социальная напряжённость определённых слоёв общества; отставание экономики страны от общемировой; отставание инфраструктуры и транспорта (неудовлетворительное состояние дорог); низкий уровень развития технологической и производственно-технической баз; недоочечка структуры обращения; недостаточный уровень развития промышленности по производству упаковки, тары и т.п.

Анализ и совершенствование закупочной деятельности Департамента логистики и снабжения.

Проведен анализ закупочной деятельности в ООО Компании «Юг-Авто». Наряду с внешним фактором, в компании отсутствует единая база данных, Департамент логистики и обеспечения не может в полной мере выполнять основные функции, которые должен, а именно: управление запасами и контроль; необходимое количество и поставка товаров точно в срок; определение потребности в материальных ресурсах.

Работа департамента осуществляется по следующей схеме, представленной на рисунке 1.

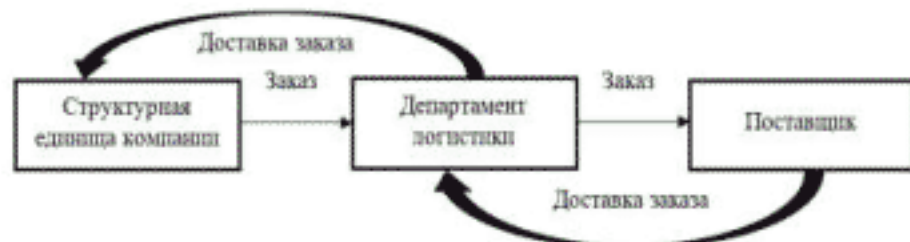


Рисунок 1 – Схема работы ООО Компании «Юг-Авто»

Для определения проблем и причин организации знаний построим Диаграмму Исикавы, упрощающую понимание, визуализацию и диагностику проблем и процессов, (рисунок 2).

Следует провести «PFMEA» - анализ – анализ видов и последствий потенциальных несоответствий

процесса [1]. Рассчитаем приоритетное число риска (ПЧР) каждой мелкой кости диаграммы и выберем максимальное, которое будет являться значением ПЧР для крупной кости (таблица 1).

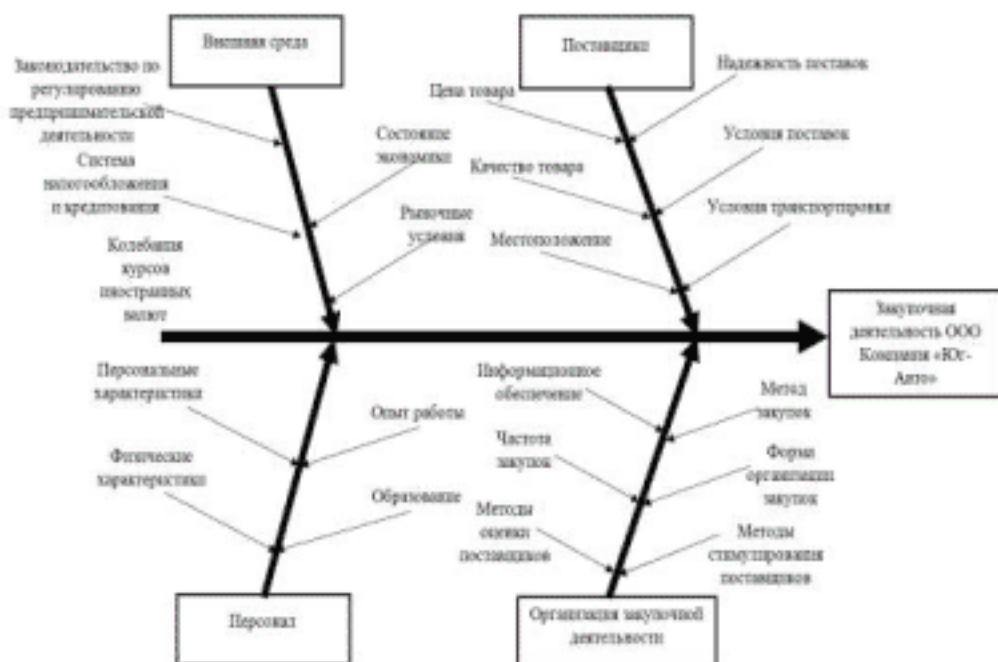


Рисунок 2 – Диаграмма Искавы для ООО Компании «Юг-Авто»

Таблица 1 – Расчет приоритетного числа риска для факторов, влияющих на закупочную деятельность ООО Компании «Юг-Авто»

№ п/п	Факторы	Показатели	S	O	D	ГНР	ГНР max	ГНР max, %
1	Персонал	Опыт работы	6	4	2	48	72	9
		Образование	7	4	1	28		
		Физические характеристики	6	4	3	72		
		Персональные характеристики	6	5	2	60		
2	Поставщики	Местоположение (отдаленность поставщика)	8	8	1	64	324	38
		Качество товара	9	9	4	324		
		Цена товара	8	7	4	168		
		Надежность поставок	8	9	4	288		
		Условия поставок	8	7	3	168		
		Условия транспортировки	7	7	4	196		
3	Внешняя среда	Законодательство по регулированию предпринимательской деятельности	7	6	1	42	96	11
		Колебания курсов иностранных валют	6	6	1	36		
		Система налогообложения и кредитования	7	5	1	35		
		Рыночные условия	6	4	3	72		
		Состояние экономики	6	4	4	96		
4	Организация закупочной деятельности	Частота закупок	7	8	2	112	360	42
		Форма организации закупок	7	8	2	112		
		Метод закупок	9	6	6	324		
		Методы стимулирования поставщиков	8	7	6	336		
		Информационное обеспечение	9	8	5	360		
		Методы оценки поставщиков	8	8	7	696		
		ИТОГО						

Результаты анализа показали, что уязвимым местом в работе компании является организация закупочной деятельности и выбор надежного поставщика. Следовательно, информационное обеспечение работы

департамента логистики и процесс выбора поставщиков требует корректировок, поэтому проведем анализ поставщиков ООО Компании «Юг-Авто» по критериям, представленным в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка поставщиков по критериям

Критерий выбора поставщика	Значимость критерия	A	B	B	Г	Д	1*а	1*б	1*в	1*г	1*д
Цена	0,25	8	8	7	8	7	2	2	1,75	2	1,75
Качество	0,2	8	7	7	8	8	1,6	1,4	1,4	1,8	1,8
Надежность поставки	0,15	8	8	7	8	8	1,2	1,2	1,05	1,2	1,2
Условия платежа	0,15	10	10	10	7	10	1,5	1,5	1,5	1,05	1,5
Полнота ассортимента	0,1	8	6	6	5	5	0,8	0,6	0,6	0,5	0,5
Отдаленность поставщика	0,1	7	9	9	10	8	0,7	0,9	0,9	1	0,8
Гарантия	0,05	9	7	8	7	8	0,45	0,35	0,4	0,35	0,4
ИТОГО	1,00	-	-	-	-	-	8,25	7,95	7,6	7,9	7,95

По результатам оценки видно, что наиболее выгодным для нас поставщиком является поставщик «А». Учитывая имидж компании и данные полученные при оценке, по всем критериям он является ведущей компанией. Однако отдаленность головного склада от департамента логистики периодически создает недочеты товара на местах и задержку отгрузки товара заказчиком. Как результат – потеря имиджа ГК «Юг-Авто», недоверие автосалонов к ООО Компании «Юг-Авто», потеря лояльности у покупателей. Данный

способ следует применять к оценке поставщиков всех номенклатурных групп товаров.

Для более комплексной оценки деятельности ООО Компании «Юг-Авто» и оптимизации товарных потоков необходимо проанализировать весь ассортимент закупаемой продукции, которая приносит максимальный эффект, «20% усилий дают 80% результата, а 80% усилий – лишь 20% результата», можно воспользоваться методикой «ABC» – анализа.

Таблица 3 – Группировка номенклатуры

Рейтинг	Номенклатура	Выручка (тыс. руб.)	Доля выручки	Доля накопительным итогом (%)	Группа
2	Дополнительное оборудование	20373	0,43	43	A
1	Расходные материалы	11560	0,25	70	A
5	Моторные масла	9490	0,2	90	B
4	Аксессуары	2093	0,05	95	B
6	Прочие жидкости	1030	0,03	98	C
3	Запасные части	387	0,01	99	C
7	Трансмиссионные масла	258	0,01	100	C
ИТОГО		45191	1	100	

Анализируя полученные данные, можно сделать следующие выводы:

Группа «А» содержит 2 группы товаров – 29% от общего количества номенклатурных позиций. Доля выручки на данную группу составляет 70% в общем объеме продаж. Группа «В» включает в себя 2 группы товаров – 29% от общего количества единиц номенклатуры. Доля выручки на данную группу приходится 25% от общего объема продаж. Группа «С» состоит из 3 групп товаров, которые обеспечивают самый маленький процент объема продаж. Доля выручки на данную группу приходится 5% от общего объема продаж и 42% от общего количества номенклатурных позиций исследуемого ассортимента ряда.

Для оценки регулярности сбыта групп товаров необходимо воспользоваться «XYZ» – анализом. Необходимо рассчитать изменчивость выручки по каждой товарной группе (таблица 4).

Сгруппируем товары: для группы «Х» верхним значением будет 10%; для группы «У» 10% < V < 25%; для группы «Z» V > 25%.

Тогда таблица 4 приобретет следующий вид (таблица 5).

Группа расходных материалов и дополнительного оборудования имеют самый устойчивый спрос, так как коэффициент вариации составляет всего 5,3% и 8,2% соответственно. То есть выручка в среднем по месяцам отклоняется на 5,3% и 8,2%. Компании следует уделить особое внимание складским запасам данных товаров. В группу «У» попала одна группа аксессуаров, компании следует оперативно отслеживать складские запасы по этой группе. Товары группы «Z» продаются не регулярно, их запасы могут быть сокращены, и компания может работать по предзаказу, следуя логистической концепции. Проведенный анализ деятельности ООО Компании «Юг-Авто», определил программу внедрения проектной модели инновационного контроллинга логистики (таблица 6).

Таблица 4 – Расчет коэффициента вариации по номенклатурным группам

Номенклатура	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Кoeff. вар. V
	(тыс. руб.)						
Трансмиссионные масла	25	38	37	47	58	53	28,0%
Расходные материалы	1756	1951	1901	1967	1907	2078	5,3%
Прочие жидкости	67	84	187	252	235	205	45,5%
Моторные масла	564	1078	1724	2171	1883	2070	39,8%
Запасные части	40,6	48	73,2	51,7	93,2	80,3	32,2%
Дополнительное оборудование	3068	3258	3206	3384	3664	3793	8,2%
Аксессуары	356	379,3	374,4	448	285,6	249,7	20,4%
ИТОГО	5876,6	6836,3	7502,6	8320,7	8125,8	8529	

Таблица 3 – Распределение номенклатуры товаров по группам

Номенклатура	Коэффициент вариации, V	Группа
Расходные материалы	5,5%	X
Дополнительное оборудование	8,2%	X
Аксессуары	20,4%	Y
Трансмиссионные масла	28,0%	Z
Прочие жидкости	45,5%	Z
Моторные масла	39,8%	Z
Запасные части	32,2%	Z

Предложенный нами программный продукт «1С: ERP Управление предприятием 2» ориентирован как на производственные, так и на любые крупные предприятия [6]. Новаторским решением стал в программе «1С: ERP Управление предприятием 2» механизм

включения-выключения элементов, который позволяет «включать» или «выключать» различные функциональные части прикладного решения без программирования (изменения конфигурации), говорят в «1С».

Таблица 6 – Проектная модель инновационного контроллинга логистики

Составляющие	Цели	Показатели	Задачи	Инициативы
Финансовая	Рост объема продаж продукции	Валовая выручка	15%	Поиск интересных предложений по покупке
Клиентская	Улучшение системы логистики	1) Количество претензий от заказчиков на один продукт 2) Индекс удовлетворенности клиентов	1) Отсутствие 2) 9 баллов	1) Управление качеством 2) Проведение анкетирования клиентов
Внутренняя	Рост качества продукции и услуг	1) Надежность и качество поставок; 2) Оптимальные запасы товаров	1) Снижение процента отклонения от нормативного уровня запасов категории «А», «В», «С», «Х», «У», «Z»; 2) Снижение частоты возникновения причин несоответствия показателей, влияющих на закупочную деятельность	1) Система оценки поставщика; 2) Переход на «1С: ERP Управление предприятием 2»
Обучение и рост	Развитие необходимых проф. характеристик	Соответствие профилю компетенции	80%	Обучение, оценка по компетенциям

В качестве примеров механизмов включения-отключения, важных для работы ООО Компании «ЮГ-Авто» являются: ведение нескольких организаций; ведение обособленных подразделений на отдельном балансе. Материальные затраты, требуемые на реализацию предложенных мероприятий представлены в

таблице 7. Общая сумма материальных затрат на предложенные мероприятия составит 685625 рублей.

Результатом внедрения данного программного продукта будет полный контроль над складскими запасами заказчиков, оперативное реагирование на изменение данных запасов и своевременная отгрузка товара «точно в срок».

Таблица 7 – Материальные затраты ГК «ЮГ-Авто»

Инициативы	Ответственный	Бюджет (руб.)
Переход на «1С: ERP Управление предприятием 2»:	Департамент IT	
- расходы на покупку;		360000
- расходы на внедрение;		84373
- расходы на обучение (15 человек)		22500
- расходы на сопровождение системы 3 года		168750
Система оценки поставщика	Компания по предоставлению экспертизы поставщика	50000
Итого		685625

План реализации внедрения проектной модели будет выглядеть следующим образом (рисунок 3).

При этом будут достигнуты финансовые цели подразделения (финансовая составляющая), а именно рост выручки на 15%. Оценка временных затрат представлена в таблице 8.

Таблица показывает, что общие временные затраты на внедрение новой модели закупочной логистики

в условиях инновационной экономики, основанной на управленческой концепции контроллинга составят 10 месяцев. Оценка текущих поставщиков будет осуществляться стороной компании, в это же время будет происходить запуск первой подсистемы в опытную эксплуатацию (4,5 месяца), следующим шагом будет ввод в промышленную эксплуатацию первой подсистемы (1,5 месяца).



Рисунок 3 – Проектная модель инновационного контроллинга логистики

Таблица 8 – Оценка временных затрат

Составляющие	Цели	Инициативы	Продолжительность
Финансовая	Рост объема продаж продукции	Поиск интересных предложений по покупке	Непрерывный процесс
Внутренняя	Рост качества продукции и услуг	Система оценки поставщика: - оценка текущих поставщиков; - оценка нового поставщика.	2 месяца 1,5 недели
		Переход на «1С: ERP Управление предприятием 2»	10 месяцев
Клиентская	Улучшение системы логистики	Управление качеством	Непрерывный процесс
		Проведение анкетирования клиентов: - анкетирование; - анализ полученных данных.	2 дня 2 дня
Обучения и роста	Развитие необходимых профессиональных характеристик	- обучение;	1 неделя
		- оценка по компетенциям.	2 дня

В это же время следует организовать обучение специалистов новому программному продукту «1С: ERP Управление предприятием 2» и оценку по полученным компетенциям. Далее последуют два завершающих этапа по запуску подсистем в эксплуатацию. Перед запуском первой подсистемы в эксплуатацию, рекомендовано провести анкетирование, направленное на выявление недостатков работы в ООО Компании «Юг-Авто». Анкета состоит из открытых и закрытых видов вопросов. По окончании введения нового программного продукта следует провести аналогичное тестирование и сравнить полученные результаты до и после совершенствования работы департамента логистики и обеспечения.

Заключение

С учётом внедрения предложенных мероприятий, а именно: переход на «1С: ERP Управление предприятием 2»; организация системы оценки поставщика; обучение сотрудников новому программному продукту; оценка сотрудников по компетенциям по простейшим обучения – в ООО Компании «Юг-Авто» произойдут изменения в организации логистической работы (рисунок 4). В результате внедрения программы «1С: ERP Управление предприятием 2» реально достигнут существенный экономический эффект [4]: снижение объемов материальных запасов 21%; сокращение расходов на материальные ресурсы 9%; сокращение операционных и административных расходов 15%; сокращение сроков исполнения заказов 33%; сокра-

щение трудозатрат в различных подразделениях 30%; ускорение получения управленческой отчетности в 3,8 раза.

В ООО Компании «Юг-Авто» планируется увеличить объем продаж на 15% (таблица 9).

На основе данных, приведенных в таблице 9, можно сделать выводы, что после внедрения проектных мероприятий изменятся следующие показатели:

- 1) возрастет выручка от реализации продукции за счет увеличения объема продаж;
- 2) вырастет прибыль от продаж, так как увеличится объем продукции;
- 3) увеличится производительность труда одного работника и скорость обработки заказа за счет предлагаемых мероприятий по обучению и переходу на новый программный продукт;
- 4) увеличится надежность поставки, за счет внедрения системы оценки поставщика, при этом фонд оплаты труда остается без изменений из-за того, что услуги по оценке будут отданы на аутсорсинг.

Результатом внедрения предложений в ООО Компании «Юг-Авто» является полный контроль над складскими запасами заказчиков, оперативное реагирование на изменение данных запасов и своевременная отгрузка товара «точно-в-срок». Будет разработана программа планирования поставки товара, для обеспечения основного логистического процесса. Расчет потребностей производят путем анализа частоты заказа и норм расхода товара.



Рисунок 4 – Схема работы ООО Компания «Юг-Авто» после предложенных мероприятий

Таблица 9 – Изменение финансовых показателей деятельности ООО Компания «Юг-Авто» после внедрения проектных мероприятий

Показатели	Факт 2017, (тыс. руб.)	Проект, (тыс. руб.)	Темпы прироста, %
Выручка, тыс. руб.	45191,0	51969,0	115,0
Себестоимость, тыс. руб.	40672,0	41358,0	101,7
Прибыль от продаж, тыс. руб.	3764,0	9850,0	261,8
Валовая прибыль, тыс. руб.	4519,0	10611,0	234,8

В результате внедренных мероприятий будут выполняться условия логистической концепции в среде инновационной экономики, которая основывается на управленческой концепции контроллинга, ориентированной на внутрифирменное планирование, контроль и анализ деятельности предприятия, и логистическую концепцию «точно в срок», которая характеризуется: минимальными запасами товара, сокращением логистических циклов, взаимоотношениями по закупкам материальных ресурсов с небольшим числом надеж-

ных поставщиков и перевозчиков, эффективной информационной поддержкой, высоким качеством готовой продукции и логистического обслуживания.

Проведенное исследование позволит оптимизировать процесс осуществления закупочной деятельности. В результате себестоимость увеличится на 1,7%, однако и валовая прибыль возрастет в два раза, за счёт планируемого увеличения выручки на 15%, таким образом, можно говорить об экономической эффективности предложенных мероприятий.

Библиографический список

1. Анализ видов, последствий и причин потенциальных несоответствий (FMEA). [Электронный ресурс]. URL: http://www.new-quality.ru/lib/FMEA_new-quality.pdf (дата обращения: 23.11.2017).
2. Закарян М.Р. Инновационная экономика – новая стратегия экономического развития // Экономика знаний: стратегические проблемы и решения: 10 материалы VII Международной научно-практической конференции / отв. ред. В.В. Ермоленко, М.Р. Закарян. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2015. С. 30-50.
3. Мирошниченко М.А. Применение контроллинга в логистических системах организации / Мирошниченко М.А. Дуплякина О.К. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, 2015. №108. С. 444 – 455.
4. Мирошниченко М.А. Останина Д.А. Совершенствование складской логистики с применением информационных технологий / Экономика знаний: проблемы управления формированием и развитием. Отв. ред. В.В. Ермоленко, М.Р. Закарян, 2014. С. 237 – 245.
5. Суворова Л. А., Чепурко Г. В. Логистика и инновации: особенности развития в России // Образование и наука в современных условиях, 2015. №2. С. 270 – 272.
6. 1С: ERP. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vnedriupp.ru /region/> (дата обращения: 30.11.2017).

References

1. Analiz vidov, posledstvij i prichin potencial'nyh nesootvetstvij (FMEA). [Elektronnyj resurs]. URL: http://www.new-quality.ru/lib/FMEA_new-quality.pdf (data obrashcheniya: 23.11.2017).
2. Zakaryan M.R. Innovacionnaya ekonomika – novaya strategiya ekonomicheskogo razvitiya // Ekonomika znanij: strategicheskie problemy i resheniya: 10 materialy VII Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii / отв. red. V.V. Ermolenko, M.R. Zakaryan. Krasnodar: Kubanskij gos. un-t, 2015. S. 30-50.
3. Miroshnichenko M.A. Primenenie kontrollinga v logisticheskix sistemah organizacii / Miroshnichenko M.A. Duplyakina O.K. // Politematicheskij setevoy ehlektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta, 2015. №108. S. 444 – 455.
4. Miroshnichenko M.A. Ostanina D.A. Sovershenstvovanie skladskoj logistiki s primeneniem informacionnyh tekhnologij / Ekonomika znanij: problemy upravleniya formirovaniem i razvitiem. Otv. red. V.V. Ermolenko, M.R. Zakaryan, 2014. S. 237 – 245.
5. Suvorova L. A., Shepurko G. V. Logistika i innovacii: osobennosti razvitiya v Rossii // Obrazovanie i nauka v sovremennyh usloviyah, 2015. №2. S. 270 – 272.
6. 1S: ERP. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.vnedriupp.ru /region/> (data obrashcheniya: 30.11.2017).

ОПЫТ ПРИВАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В КИТАЕ И ВЕЛИКОБРИТАНИИ: УРОКИ ДЛЯ РОССИИ

Михайленко Д.А., к.э.н., старший преподаватель, МГУ имени М.В. Ломоносова
Мосакова Е.А., к.э.н., доцент, МГУ имени М.В. Ломоносова

Аннотация: В работе исследован зарубежный опыт преобразования государственной собственности на примере Китая и Великобритании с конца 1970-х гг. по настоящее время, проанализированы основные методы продажи государственных компаний, приведены ключевые особенности приватизации в указанных странах. На основе сравнительного анализа актуальных сведений о стоимости продаж объектов государственной собственности и количестве совершенных сделок в мире выявлено, что Китай и Великобритания занимают первое и второе место соответственно в рейтинге стран мира по доходам от приватизации. По результатам проведенного исследования сделан вывод о возможностях и рисках применения отдельных методов преобразования отношений собственности в РФ.

Ключевые слова: государственная собственность, государственный сектор экономики, приватизация государственной собственности, экономические реформы за рубежом, повышение эффективности управления государственными активами, методы приватизации, выкуп акций компании менеджментом (МБО).

Abstract: In the article foreign experience of state property transformation on the example of China and the UK since the end of 1970s to the present days is investigated, the main methods and the key characteristics of privatization in these countries are analyzed. Based on comparative analysis of state property sales in the world it is revealed that China and Great Britain occupy first and second place respectively in the ranking of countries by income from privatization. According to the results of the research the conclusion about the opportunities and risks of the application of selected methods of property relations transformation in Russia is made.

Keywords: state property, public sector, privatization of state property, economic reforms in foreign countries, increasing the efficiency of state assets management, privatization methods, management buyout (MBO).

Введение

Приватизация представляет собой возмездное отчуждение имущества, находящегося в государственной собственности, в пользу частных лиц [11]. Экономическая сущность приватизации состоит в перемещении ресурсов из государственного сектора в частный для освобождения государства от необходимости управления теми предприятиями, которые способны самостоятельно эффективно функционировать в рыночной среде, и фокусирования на деятельности стратегически значимых объектов государственной собственности [7;8]. Подход к преобразованиям отношений собственности с позиций экономической эффективности характерен для современных направлений экономической теории. Лауреат Нобелевской премии по экономике (2001) Дж. Стиглиц сформулировал теорему, которая звучит следующим образом: государство принимает решение о приватизации предприятия только в том случае, если государственное предприятие перестает быть эффективным, и наоборот. При этом есть все основания полагать, что эффективность компании напрямую не зависит от формы собственности. Приватизация может как повысить эффективность предприятия за счет увеличения мотивации хозяйствующего субъекта, ускорения бизнес-процессов, сокращения дублирующих функций и др., так и ослабить конкурентоспособность компании, и даже подорвать ее потенциал с точки зрения реали-

зации важнейших общественно значимых функций. Из мировой практики нам известен как положительный, так и отрицательный опыт приватизации. В связи с этим при принятии решения о приватизации государственной собственности крайне важно учитывать накопленный мировой опыт, не копируя его слепо, а внедряя лучшие практики с учетом особенностей национальной экономики.

По итогам последних лет первые два места в рейтинге стран мира по объемам продаж государственной собственности занимают Китай и Великобритания (см. Таблицу 1). В случае с Китаем все довольно очевидно – развивающаяся страна с огромным по своим масштабам государственным сектором экономики, активно реализующая рыночные реформы. Но с чем могут быть связаны значительные объемы приватизации в передовой западной экономике с развитыми капиталистическими отношениями? На самом деле, текущая ситуация с приватизацией в Великобритании является отголоском кризиса 2008-2009 гг., когда значительная часть финансовых организаций была национализирована в целях санации. Эти активы продаются до сих пор, что свидетельствует о планомерности и обдуманности проводимых реформ. Рассмотрим более подробно, какими методами осуществляется приватизация в названных странах и какой опыт может быть полезен для России.

Таблица 1 - Рейтинг стран мира по доходам от приватизации государственных компаний, 2015 г. [4]

№	Страна	Общая стоимость продаж, млрд. дол. США	Количество сделок	Стоимость в расчете на одну сделку, млрд. дол. США
1	Китай	206,89	436	0,47
2	Великобритания	31,79	28	1,14
3	США	21,09	20	1,05
4	Испания	18,38	15	1,23
5	Индия	16,43	45	0,37
6	Италия	14,21	12	1,18
7	Греция	13,02	5	2,60
8	Австралия	12,61	18	0,70
9	Саудовская Аравия	10,67	6	1,79
10	Турция	10,00	4	2,5

Приватизация в Китае

По результатам исследования независимой организации Privatization Barometer первое место среди стран мира по размерам и количеству совершенных продаж государственных компаний занимает Китай. За период с начала 2014 г. и по август 2015 г. в Китае было совершено 436 сделок общей стоимостью около 207 млрд. дол. США. Были проданы пакеты акций крупных государственных компаний из разных сфер экономики: промышленности, финансовой, транспортной, медицинской, энергетической, телекоммуникационной и др.

Китай начал переход к рынку в 1978 г., используя развитие товарных отношений в качестве средства преодоления внутренне присущих плановой экономике противоречий. При сохранении идеологической доктрины социализма руководством была поставлена задача создания двухколейной системы хозяйствования (государственное и рыночное регулирование). Идеологом китайских реформ был Дэн Сяопин, именно он предложил вариант постепенного разгосударствления при сохранении части общественных функций за государством. Его высказывание «Переходить через реку надо, нащупывая на дне камни», ставшее своеобразным лозунгом проводимых реформ, как нельзя лучше характеризует их сущность. Реформа экономики началась в Китае с сферы сельского хозяйства, далее распространилась на сферы промышленности. Либерализация сельскохозяйственного сектора и внедрение элементов товарного хозяйства за счет разрешения крестьянам реализовывать часть произведенной продукции по рыночным ценам привели к росту доходов населения и платежеспособного спроса. Это в свою очередь стимулировало развитие местной промышленности, направленной на производство товаров широкого потребления в отличие от существовавших предприятий государственного сектора, ориентированных преимущественно на тяжелую промышленность. Складывалось многоукладное хозяйство [13].

Широкимасштабная приватизация, охватывающая уже не только сферу сельского хозяйства, но и отдельные отрасли промышленности, развернулась в Китае в конце 1990-х гг. после того, как на 15 Конгрессе Коммунистической Партии Китая в 1997 г. была одобрена продажа в частные руки большей части государственных компаний. Особенно активно процесс преобразования государственной собственности в Китае происходит последние несколько лет. Такая «отложенная» приватизация имела свои преимущества и недостатки. С одной стороны, институциональные и рыночные условия были к этому времени гораздо лучше подготовлены, нежели в большинстве посткоммунистических стран во время проведения массовой приватизации. С другой стороны, ко времени проведения приватизации в Китае государственные компании теряли деньги и были глубоко погружены в долги. В связи с чем перед Китаем была поставлена нелегкая задача подготовить их для продажи и сделать привлекательными для инвесторов, что подразумевало сокращение избыточного персонала, обновление оборудования, изменение стратегий развития и т.д.

Для осуществления приватизации в связи с необходимостью учета индивидуальных особенностей большого многообразия объектов государственной собственности, выставленных на продажу, были выбраны разные методы. Выбор конкретного метода приватизации определялся совокупностью факторов, в том числе размером компании, долей государственного участия в ней, финансовыми показателями деятельности компании, ее стратегическими целями и задачами, уровнем конкуренции в отрасли. Одни методы (прямые) подразумевали явную смену собственника, к таким может быть отнесен выкуп акций ме-

неджментом (MBO - management buyout) и продажа стратегическим инвестором. Другие (косвенные) - не предполагали явной смены собственника, среди них такие методы, как сокращение доли государственного участия за счет преобразования компании в публичное общество и проведения дополнительной эмиссии акций, а также государственно-частное партнерство (образование совместных предприятий, аутсорсинг вспомогательных бизнес-процессов - частичная или полная передача функций внешней организации с целью повышения эффективности деятельности компании) [2]. Наибольший интерес представляют для нас методы: MBO, продажа стратегическому инвестору и выход на открытый рынок с целью эмиссии акций, рассмотрим их подробнее.

MBO, несмотря на многочисленную критику, остается наиболее распространенным способом приватизации в Китае (47% всех сделок). Согласно этому механизму, менеджер становится крупнейшим акционером, что приводит к слиянию функций собственника и управляющего и сводит на нет возможность корпоративного конфликта между ними. Это безусловно способствует повышению мотивации менеджмента. Однако в такой практике продаж государственного имущества есть определенные риски. Связаны они в первую очередь с недополучением бюджетных средств от приватизации ввиду отчуждения государственного имущества по цене ниже рыночной. Менеджеры стараются скрыть доходы компании в год, предшествующий ее покупке, с целью уменьшить чистую стоимость активов и собственные затраты на их приобретение. Для этого используются различные финансовые и бухгалтерские уловки. На следующий год они выводят «из тени» часть скрытых ранее доходов компании и увеличивают размер собственных дивидендов.

Второй по популярности метод приватизации в Китае - продажа стратегическому инвестору (22% всех сделок). Продажа в таких случаях осуществляется как институциональным, так и индивидуальным инвестором. Принципиальное значение имеет отбор инвестора по различным критериям: платежеспособность, надежность и др., в том числе выбор инвестора зависит от предлагаемой им стратегии развития объекта государственной собственности.

Приватизация путем эмиссии акций в Китае менее распространена (всего 1% сделок). Это связано с большим затратами, которые ложатся на плечи собственника в связи с подготовкой компании к преобразованию в публичное акционерное общество и последующей продажей акций на бирже. В качестве альтернативы масштабной реструктуризации компании используется механизм создания и продажи дочерней компании с сохранением контроля через головную компанию (при этом головная компания остается непубличной). Это позволяет государству сохранять контроль и влияние, поэтому компании большого размера и с большей долей государственного участия склонны к использованию данного метода приватизации [1;3]. Однако такой механизм нередко ведет к ущемлению интересов миноритарных акционеров, в том числе посредством назначения на исполнительные посты менеджеров из головной компании.

Главные черты китайского варианта приватизации можно охарактеризовать следующими положениями:

1. Процесс приватизации государственной собственности в Китае осуществляется планомерно, что позволяет компаниям адаптироваться к меняющейся рыночной среде и снижает вероятность наступления негативных последствий приватизации для общества и государства.

2. При продаже объектов государственной собственности учитываются их индивидуальные особенности, выбор конкретного метода приватизации определяется целым набором критериев, среди которых раз-

мер компании, доля государственного участия в ней, уровень внутриотраслевой конкуренции и др.

3. Несмотря на широкомасштабность современной приватизации в Китае государству удается сохранять значительное влияние над компаниями. Для этого используются специальные косвенные методы приватизации, например, образование дочерней компании и ее продажа при сохранении головной организации в государственной собственности.

Приватизация в Великобритании

Программа приватизации в Великобритании, длившаяся более трех десятилетий, может преподать несколько важных уроков для России в части дерегулирования естественных монополий. В Великобритании приватизация началась еще в 1979 г., когда у власти было правительство М. Тэтчер. Изначально был сделан акцент на приватизации наиболее прибыльных предприятий (таких как British Aerospace, Cable & Wireless) с целью повысить доходы бюджета и сократить размер государственного долга. Со временем приватизация охватила сферы угольной, металлургической, горной промышленности, электроэнергетики и водоснабжения, а также железнодорожного и авиатранспорта, телекоммуникаций и жилищного строительства.

Транспортная отрасль в Великобритании претерпела, пожалуй, наиболее значительную волну приватизации из всех остальных отраслей, демонстрируя как положительные, так и отрицательные социально-экономические эффекты. Показательным этот пример является еще и потому, что частично дерегулирование подверглись естественные монополии, которые традиционно сохраняют в собственности государство. Сегодня Лондон лидирует в рейтинге мегаполисов мира по уровню развития транспортного комплекса как с точки зрения качества транспортного обслуживания и доступности транспортных услуг, так и с точки зрения безопасности, что свидетельствует о том, что правительством был найден правильный подход к управлению активами транспортной отрасли, и этот опыт может быть полезен для нашей страны [10].

Железные дороги в Великобритании с момента образования компании British Rail были частными, а после окончания Второй мировой войны были в несколько этапов национализированы (процесс полного перехода в государственную собственность был завершен к 1948 г.). Находясь в собственности у государства, компания демонстрировала сокращение объемов грузоперевозок и стагнацию объемов пассажирских перевозок, а также снижение уровня сервиса, в общем – функционировала недостаточно эффективно. В связи с этим в ноябре 1993 г. в Великобритании был принят закон о железнодорожном транспорте, в соответствии с которым с 1 апреля 1994 г. британские железные дороги как единое целое прекратили свое существование. На месте государственной компании British Rail появилось множество частных компаний. Была образована самостоятельная компания Railtrack, владеющая инфраструктурой железных дорог (железнодорожными путями, станциями, системами связи), но не занимающаяся их эксплуатацией. Функции эксплуатации, включая менеджмент (согласование времени поездов, графиков движения поездов), стали выполнять частные эксплуатационные компании, действовавшие на основании правительственных франшиз.

Система выдачи франшиз на осуществление перевозок была своеобразным ноу-хау, позволявшим государству сохранять некоторую степень контроля над приватизированными компаниями и снижающим риски оппортунистического поведения отдельных игроков на рынке. Франшиза в общем виде представляет собой покупку права на эксплуатацию нематериального актива, то есть по сути приобретение бизнеса в долгосрочную аренду. В рамках франшизы отношения

между государством и частными перевозчиками оформлялись в виде контрактных положений, указанных во франшизных соглашениях. Обычно такие права выдавались на 7-15 лет, более длительные франшизы были предоставлены тем компаниям, которые брали на себя обязательства по реализации инвестиционных программ.

После приватизации начали функционировать 26 пассажирских и 6 грузовых компаний-операторов подвижного состава, а также 11 компаний, занимающихся ремонтом и текущим содержанием путей. Были проданы компании Rail Express Systems и Red Star, предоставлявшие услуги доставки посылок, а также все дело крупного ремонта, которые стали конкурировать между собой, предоставляя услуги по ремонту компаниям – операторам подвижного состава. В дополнение созданы две государственные структуры: ведомство по выдаче франшиз (OPRAF) и ведомство железнодорожного распорядителя, призванное содействовать развитию свободной конкуренции в отрасли [9].

Итоги приватизации железных дорог в Великобритании нельзя назвать однозначными. С одной стороны, есть основания полагать, что многие цели приватизации не были достигнуты.

1. Приватизация полностью не освободила государство от бремени ответственности за отрасль. В связи с необходимостью поддержания убыточных пассажирских перевозок, государство продолжало их субсидировать. При этом франшиза на конкурсной основе предоставлялась компании, которая запрашивала наименьший объем субсидии (так называемый обратный тендер).

2. В результате реформ компания British Rail была разделена на более чем 70 отдельных коммерческих компаний, что сильно усложнило и запутало процесс принятия решений, а также создало сложности в установлении ответственности при возникновении несчастного случая. Железнодорожные перевозки перестали осуществляться централизованно, и все операторы перекладывали ответственность друг на друга. Когда ответственность несет одно лицо, такое как государство, обеспечить защиту интересов общества гораздо легче.

3. Компания Railtrack, владеющая железнодорожной инфраструктурой, так и не стала прибыльной. С самого начала на нее было наложено множество ограничений и запретов. Британское законодательство предусматривало государственное вмешательство во всех случаях, когда со стороны компании проявлялось стремление получить сверхприбыль, отказавшись от проектов развития без достаточного веских причин. Компания принуждалась государством к осуществлению инвестиционных проектов, которые акционеры не считали привлекательными, и, наоборот, не имела возможности отказаться от убыточных направлений деятельности. А после нескольких серьезных катастроф, создавших исключительно непопулярный имидж компании, правительство прекратило субсидирование. В марте 2002 г. Великобритания восстановила государственную собственность на железнодорожную инфраструктуру [12].

С другой стороны, финансовые показатели отрасли в целом постепено улучшились, государственный бюджет пополнился, увеличились инвестиции в основные средства. К 2003 г. объем ежегодных государственных субсидий для поддержки франчайзинговых компаний составил лишь треть от средств, требовавшихся государственной компании British Rail в последний год ее деятельности.

Важной частью реформ транспортной отрасли было также дерегулирование и приватизация городского автобусного транспорта и междугородних сообщений. До этого автобусные операторы находились в руках муниципалитетов и представляли собой дочерние

компания государственных компаний (National Bus Company, Scottish Bus Group) [5]. Легкорельсовый транспорт также принадлежит частным компаниям, осуществляющим свою деятельность по франшизе.

Так, в традиционную государственной отрасли были заложены фундаментальные основы конкуренции. При этом конкуренция существовала не только между одинаковыми видами транспорта (например, разные автобусные операторы, следующие по одним и тем же маршрутам), но и между разными видами транспорта (например, между скоростными автобусами и поездами). Частный оператор мог на конкурсной основе получить франшизу на осуществление перевозок по определенному маршруту. При этом франшизу вручали одновременно нескольким операторам, которые конкурировали по цене, что благоприятно сказывалось на среднем уровне цен на транспортные услуги.

Однако не все естественные монополии подверглись дерегулированию в Великобритании. Метрополитен остается в собственности муниципалитетов с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Так, еще в 2003 г. с двумя частными фирмами были заключены долгосрочные контракты на 30 лет на обслуживание и обновление инфраструктуры и подвижного состава [6].

В качестве основных черт британского варианта приватизации можно отметить следующие:

1. Процесс приватизации государственной собственности осуществляется постепенно, что сближает подход Великобритании и Китая. В сферах естественных монополий не все бизнес-процессы были сразу переданы в частные руки, это происходило поэтапно по мере развития конкурентной среды и в соответствии с потребностями рынка.

2. Главным методом приватизации естественных монополий, доказавшим свою эффективность, стала система предоставления транспортных франшиз: частные операторы конкурировали между собой за право получения франшизы, при этом государство сохраняло за собой собственность на нематериальные активы. Отношения между государством и частными компаниями при таком механизме приватизации закрепляются контрактными соглашениями.

3. Правительство проводит гибкую политику преобразования отношений собственности с учетом рыночной конъюнктуры, направленную исключительно на повышение эффективности функционирования государственных компаний. Если приватизированная компания не доказала свою эффективность, правительство принимает решение о ее национализации (как произошло с компанией Railtrack).

Выводы

Анализ опыта преобразования отношений собственности в Китае и Великобритании показал, что несмотря на существенные различия в экономических системах и хозяйственных укладах (в первом случае – социалистическое хозяйство с элементами рынка, во втором – высоко развитые капиталистические отношения), в приватизационных процессах этих стран есть много общего.

1. В обеих странах передача государственной собственности в частные руки происходит постепенно, что позволяет компаниям лучше адаптироваться к рыночной среде, а правительству – принять взвешен-

ное решение относительно метода приватизации и правильно подготовить объект к продаже для увеличения его стоимости и инвестиционной привлекательности.

2. Как в Китае, так и в Великобритании преобладает точечная приватизация, подразумевающая индивидуальный подход и учет специфических особенностей каждого объекта государственной собственности с целью повышения эффективности управления им. Такой подход к продаже собственности с позиций экономической эффективности позволяет извлечь максимум возможностей и снизить риски приватизации.

Лучшая зарубежная практика преобразования отношений собственности позволяет сформулировать основные рекомендации по реализации планов приватизации государственной собственности в современной России. На наш взгляд, эти простые правила позволят не повторить ошибок, которые так дорого стоили экономике нашей страны в 1990-е гг.

Прежде всего, необходим планомерный точечный подход к приватизации государственной собственности. Такой подход доказал свою эффективность в Китае и Великобритании, а также в ряде других передовых стран. Продажа компаний происходит постепенно в течении нескольких лет, позволяя ей адаптироваться к конкурентной рыночной среде. При этом метод приватизации, как в Китае, определяется исходя из индивидуальных особенностей компании целым набором критериев, среди которых размер компании, доля государственного участия в ней, уровень внутрисекторной конкуренции и др.

При приватизации стратегических объектов государственной собственности лучше использовать косвенные методы дерегулирования, позволяющие государству сохранять определенную степень контроля над компанией. Хорошим примером снова может служить китайский опыт по образованию в целях продажи частному инвестору дочерней публичной компании при сохранении головной в государственной собственности. Кроме того, хорошей альтернативой полной передачи объекта собственности в частные руки может служить аутсорсинг вспомогательных бизнес-процессов, которые могут эффективно осуществляться частными компаниями. В дальнейшем при необходимости компания может быть полностью приватизирована.

Наконец, неоднозначный опыт Великобритании в дерегулировании сферы естественных монополий может служить хорошим уроком для России. Приватизацию таких сфер, в частности железнодорожного транспорта, необходимо проводить осторожно. В первую очередь правильнее подвергнуть приватизации грузовые перевозки и какие-либо вспомогательные функции (например, питание, охрана и др.) с введением системы франшиз. Направления деятельности компании, связанные с повышением требований к безопасности и качеству выполняемых работ (например, в части эксплуатации железнодорожных путей), или требующие значительных объемов государственных субсидий с целью реализации социально значимых функций (пассажирские перевозки) стоит отложить на потом либо вовсе отказаться от идеи приватизации.

Библиографический список

1. Cao J. Share Issue privatization in China and Its Consequences // The PB report 2014/2015. Режим доступа: http://www.privatizationbarometer.net/PUB/NL/3/3/PB_AR2014-2015.pdf (06.01.2017).
2. Du J. Management Buyout in China's Corporate Restructuring and Enterprise Reform. Доклад на конференции «Экономическое развитие и особенности переходного периода в Китае и России: прошлое и будущее», Факультет экономики ГУ-ВШЭ, 2010. Режим доступа: <https://iq.hse.ru/news/177673092.html> (06.01.2017).
3. Gan J. Privatization in China: Experiences and Lessons. The Milken Institute Series on Financial Innovation and Economic Growth. 2009. Vol. 8. P. 581-592.
4. Privatization Barometer Report 2014/2015. Режим доступа: <http://www.privatizationbarometer.com/newsletter.php?id=28> (20.11.17).

5. Walters A. Privatization in British Transport Policy. American Enterprise Institute for Public Policy Research. 1988. P. 101-108.
6. White P. Competition in public transport in Great Britain // European Transport. №33. 2006. P. 69-82.
7. Кононкова Н.П., Михайленко Д.А. Антикризисная приватизация в контексте общечисловых закономерностей развития государственной собственности // Российский экономический журнал. 2016. №5.
8. Михайленко Д.А. Приватизация государственной собственности в контексте стратегического планирования экономики России // Государственной управление. Электронный вестник. 2014. №42.
9. Приватизация: глобальные тенденции и национальные особенности / отв. ред. В.А. Виноградов; Ин-т науч. информ. по обществ. наукам РАН. М.: Наука, 2006. 854 с.
10. Садовничий В.А., Федянин А.А., Грунин А.А., Карасев О.И. и др. Индекс развития транспортного комплекса мегаполисов. Аналитический доклад. М., 2017. 64 с.
11. Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. N 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» // Российская газета. 2002. Федеральный выпуск №2884.
12. Хусайнов Ф. И. Приватизация железных дорог в Великобритании // Экономика железных дорог. 2011. №9. С. 83-90.
13. Чихун Л.П. Опыт реформирования института государственной собственности в России и Китае // Институциональные преобразования в экономике России. – М.: МАКС Пресс, 2007.

References

1. Cao J. Share issue privatization in China and its Consequences // The PB report 2014/2015. Rezhim dostupa: http://www.privatizationbarometer.net/PUB/NL/5/3/PB_AR2014-2015.pdf (06.01.2017).
2. Du J. Management Buyout in China's Corporate Restructuring and Enterprise Reform. Doklad na konferencii «Ehkonomicheskoe razvitiye i osobennosti perekhodnogo perioda v Kitae i Rossii: proshloe i budushchee», Fakul'tet ehkonomiki GU-VSHEH, 2010. Rezhim dostupa: <https://iq.hse.ru/news/177673092.html> (06.01.2017).
3. Gan J. Privatization in China: Experiences and Lessons. The Milken Institute Series on Financial Innovation and Economic Growth. 2009. Vol. 8. P. 581-592.
4. Privatization Barometer Report 2014/2015. Rezhim dostupa: <http://www.privatizationbarometer.com/newsletter.php?id=28> (20.11.17).
5. Walters A. Privatization in British Transport Policy. American Enterprise Institute for Public Policy Research. 1988. P. 101-108.
6. White P. Competition in public transport in Great Britain // European Transport. №33. 2006. P. 69-82.
7. Kononkova N.P., Mihajlenko D.A. Antikrizisnaya privatizatsiya v kontekste obshchemirovnykh zakonomernostey razvitiya gosudarstvennoj sobstvennosti // Rossijskij ehkonomicheskij zhurnal. 2016. №5.
8. Mihajlenko D.A. Privatizatsiya gosudarstvennoj sobstvennosti v kontekste strategicheskogo planirovaniya ehkonomiki Rossii // Gosudarstvennoj upravlenie. Ehlektronnyj vestnik. 2014. №42.
9. Privatizatsiya: global'nye tendencii i nacional'nye osobennosti / отв. ред. В.А. Виноградов; Ин-т науч. информ. по обществ. наукам РАН. М.: Наука, 2006. 854 с.
10. Sadovnichij V.A., Fedyanin A.A., Grunin A.A., Karasev O.I. i dr. Indeks razvitiya transportnogo kompleksa megapolisov. Analiticheskij doklad. M., 2017. 64 s.
11. Federal'nyj zakon ot 21 dekabrya 2001 g. N 178-FZ «O privatizacii gosudarstvennogo i municipal'nogo imushchestva» // Rossijskaya gazeta. 2002. Federal'nyj vypusk №2884.
12. Husainov F. I. Privatizatsiya zheleznykh dorog v Velikobritanii // Ehkonomika zheleznykh dorog. 2011. №9. S. 83-90.
13. Chihun L.P. Opyt reformirovaniya instituta gosudarstvennoj sobstvennosti v Rossii i Kitae // Institucional'nye preobrazovaniya v ehnomike Rossii. – М.: МАКС Пресс, 2007.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМИ РЕСУРСАМИ РОССИИ

Назаренко И.Н., к.э.н., доцент, Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет), Мытищинский филиал

Аннотация: в статье рассматриваются существующие формы экономической организации лесопользования и возможные пути их совершенствования. Предложено использование и воспроизводство лесных ресурсов учитывать как единую систему с применением новых технологий и организации работ в лесозаготовительном и лесохозяйственном производствах в условиях аренды лесов и рекомендации по дополнению отдельных положений научно-методической и законодательно-правовой базы в лесном секторе экономики.

Ключевые слова: лесопользование, аренда лесов, концессии, экономическая организация, новые технологии, воспроизводство лесов, подрост, лесоводственно-экономическая эффективность.

Abstract: the article considers existing forms of economic organization of forest management and possible ways of their Serena. The proposed use and reproduction of Le resources to consider as ed system, applying new technologies and work organization in LAL and forestry production in the forest and recommendations for Supplement of certain provisions of the scientific-methodical node framework and in sectors of the economy.

Keywords: forest management, forest lease, concession and economic organization, new technology, forest regeneration, regrowth, silvicultural and economic efficiency.

Среди природных ресурсов России значительная роль в экономическом и экологическом отношении принадлежит лесам. Они входят в состав национального имущества страны, имеют стоимостную оценку, обозначенную законодательно [1,2]. Функции и ресурсы лесов многогранны. Важная роль принадлежит защитным (защита почв от водной и ветровой эрозии, от оползней; от селей; охрана воздушных и водных бассейнов от загрязнения, охрана людей и фауны от шума; насаждения вдоль рек, каналов и водоемов; полевые полосы и др.) и общественным (рекреационные, курортные, эстетические) функциям. С целью учета и эффективно-рационального использования сложилась определенная классификация ресурсов леса: древесные (заготовка древесины в соответствии с породным составом от разного вида рубок и т.д.); технические (живица, пней осина, кора и т.д.); пищевые (грибы, ягоды, плоды, орехи, съедобные травы и корни, птицы, дикие животные, продукты пчеловодства: мед, прополис и др.); кормовые (травы, веточный корм, хвойная лапка, плоды кормового значения); лекарственные, используемые в фармакологии: плоды, листья, кора, хвоя, древесные корни, кустарниковые и травянистые растения, плантационные (облепиха, лимонник).

Лес – возобновляемый ресурс. Воплощение непрерывности процесса постоянного лесопользования осуществляется в течение длительного времени. На этот период оказывает влияние множество факторов, в числе которых главным является организация лесопользования по всей эколого-технологической цепочке выращивания леса.

По оценкам специалистов организация как функция управления лесами, включает: организацию лесного фонда, организацию лесохозяйственной деятельности, организацию использования лесов, организацию экономических отношений между лесопользователями и органами управления, уполномоченными государством, как собственником лесов в России.

Экономическая организация лесопользования предполагает не только эффективное использование лесного фонда, но и обоснованный выбор способов лесовосстановления для качественного воспроизводства лесных ресурсов.

Лесным кодексом РФ обозначены две основные формы экономической организации лесопользования: передача лесов в аренду для использования и договора купли-продажи лесных насаждений для заготовки древесины. Они различаются по экономической сущности, назначению, срокам использования и date по мере ответственности за перспективу лесного фонда.

Договора аренды лесных участков заключаются на срок до 49 лет. Основными целями аренды лесных участков являются: заготовка древесины, живицы, недревесных лесных ресурсов, пищевых ресурсов, сбор лекарственных растений, ведение охоты, сельское хозяйство, осуществление рекреационной деятельности и другие виды, указанные в Лесном кодексе (ст. 25 ЛК РФ).

Сегодня 70 процентов общего объема лесозаготовки приходится на долю арендаторов. При этом Лесной кодекс РФ обязывает арендаторов выполнять лесовосстановительные работы на участках, взятых в аренду с целью заготовки древесины, то-есть осуществлять воспроизводство лесных ресурсов. Такое требование обязывает арендаторов лесозаготовительную и лесовосстановительную деятельность рассматривать как единую систему лесопользования и лесовыращивания с учетом множества лесоводственно-экологических факторов влияния, основными из которых являются: тяжелые почвенно-грунтовые условия на значительной части лесного фонда страны, недостаточное обеспечение лесными дорогами, отставание отечественного лесного машиностроения по созданию лесозаготовительной и лесохозяйственной техники, применяемые машины, оборудование и технология в использовании лесов и лесовосстановлении и их влияние на лесную среду, недостаточность профильных управляющих кадров, необходимость совершенствования законодательно-правовой и информационной базы лесопользования.

Договора купли-продажи лесных насаждений заключаются на срок не более одного года. При этом лесопользователь, получая прибыль, не вкладывает средства на воспроизводство лесных ресурсов и не способствует повышению эффективности работы лесного сектора.

Использование лесов в соответствии с отечественным законодательством является платным. Однако, сегодня имеется много нареканий к арендаторам по недобросовестному отношению к лесовосстановлению и по задержке платежей по арендной плате. Расходы на лесное хозяйство в динамике за ряд лет превосходят лесной доход. Одновременно не обеспечивается в нужном объеме охрана лесов от пожаров, защита от вредителей и болезней, от множества правонарушений, в том числе за пределами участков арендаторов. Очевидно, что существующие формы организации лесопользования и воспроизводства лесных ресурсов приносят убытки, не выполняя при этом требований лесного хозяйства и действующего законодательства.

Лесной кодекс 2007 года приводит в статье 1 основные принципы лесного законодательства, тре-

бующие обеспечения многоцелевого, рационального, непрерывного, использования лесов для удовлетворения потребностей общества в лесах и лесных ресурсах при сохранении биологического разнообразия лесов, улучшения их полезных функций, качества, повышения продуктивности, осуществления воспроизводства с соблюдением платности за использование лесов.

Анализ зарубежных форм лесопользования, а также требований отечественного лесного законодательства с учетом значительного удельного веса аренды в лесозаготовительной деятельности страны и существенных недостатков в использовании и управлении лесами показал, что экологически целесообразным в настоящее время будет совершенствование и развитие действующих форм организации лесопользования и воспроизводства лесных ресурсов в части арендных отношений, экологического обоснования величины арендной платы, улучшения содержания проекта освоения лесов, выбора эффективных технологий лесозаготовок в сочетании со способами лесовосстановления и обоснованным сохранением естественной способности лесов к воспроизводству, корректировки отдельных положений действующего Лесного кодекса РФ и нормативно-правовой базы, не отвергая в перспективе перехода к концессиям и другим формам.

В странах с развитым лесным сектором в настоящее время действует взаимосвязанная система, при которой организация лесопользования обеспечивает затраты на воспроизводство лесных ресурсов, а иначе все формы и договора не имеют смысла.

Правовая основа концессионной деятельности указывается в Гражданском кодексе РФ, где обозначена организация хозяйственной деятельности на основе гражданско-правовых отношений между государством как владельцем собственности и частным инвестором [3] с возможностью привлечения инвестиций, в том числе иностранных, что закрепляется в форме договора-концессии.

Основа концессии – концессионный объект остается в государственной собственности, а концессионер обладает правом пользования и владения; при этом государство обязуется не вмешиваться в административно-хозяйственную деятельность, но со своей стороны осуществляет строгий контроль за выполнением концессионером договорных обязательств. При такой форме организации происходит объединение ресурсов двух участников: государства в виде его собственности и концессионера в виде инвестиций, управления, новых технологий.

Концессии появились давно: в Великобритании, Северной Америке, Франции концессионное законодательство относится к 17 веку. В России важную роль сыграли концессии в период НЭПа, увеличив доход казны от оборота концессионных предприятий, налогов и т.п., что способствовало внедрению эффективного оборудования, повышению квалификации рабочих кадров, сокращению безработицы; на концессионной основе в начале 20 века было построено много километров железных дорог. В стране был разработан специальный план достижения с помощью концессий сбалансированного развития новых направлений экономики с внедрением передовых технологий.

В настоящее время концессионное законодательство существует более чем в 120 странах мира с различным государственным и общественным устройством; значительный удельный вес составляют концессионные соглашения в области недропользования лесного хозяйства, городского строительства, газового и электроэнергетического хозяйства, досуга и отдыха. Отработавшая новые формы партнерства в области концессионной деятельности в сфере управления государственной собственностью, что позволяет экономить государственные расходы на 15-20%.

В России для инвесторов наиболее привлекательные объекты природных ресурсов (полезные ископаемые, растительные и животные ресурсы), объекты экономической инфраструктуры (энергетические предприятия, дороги и сооружения, транспорт, информационные системы), объекты сферы материального производства.

При заключении соглашения концессионер должен иметь государственные гарантии стабильности для своих инвестиций на период действия проекта, неизменность налогов, сборов и т.п.

В настоящее время в нашей стране принятие Закона о концессиях имеет принципиальное значение для совершенствования управления государственной собственностью в разных отраслях экономики и сферах деятельности под контролем государства. Современные исследователи [4] предлагают усилить концессионную политику созданием полномочной структуры в виде Государственного концессионного комитета периода НЭП с решением проблем как юридических, организационных, финансовых, экономических, так и подготовкой нормативной, правовой, инструментальной базы для осуществления концессионной деятельности в стране. Однако, концессия как форма лесопользования не обозначена в действующем законодательстве – Лесном кодексе РФ 2007 года. При этом в Лесном кодексе РФ 1997 года она (концессия) была указана и считалась возможной. Сегодня, чтобы внедрить в перспективе концессию, необходимо сначала их утвердить законодательно, создать необходимую нормативно-правовую базу, что потребует длительное время и технико-экономическое обоснование. Концессионеру при внедрении Закона о концессиях необходимы гарантированные стабильные законодательно-правовые условия деятельности, включая сохранность условий налогообложения на весь срок соглашения. Эти вопросы требуют тщательной проработки, так как процесс лесовыращивания длится около века и договор должен быть длительным.

В современных условиях, учитывая значительный объем лесозаготовок, выполняемых арендаторами (70%), следует в действующий Лесной кодекс внести дополнение о концессиях, как формы организации лесопользования с учетом положительного концессионного опыта Канады в лесопользовании. Одновременно необходимо откорректировать арендные отношения с точки зрения нормативно-правовой базы, ужесточение действенного и эффективного надзора, инспектирования и контроля со стороны государства за деятельность арендаторов в целях обеспечения выполнения ими законодательных требований, особенно, в части лесовосстановления. Это позволит укрепить позиции государства в части контроля за своей собственностью, ибо глава 10 действующего Лесного кодекса «Управления в области использования, охраны, защиты, воспроизводства лесов» вместо «Управления» как такового посвящена вопросам планирования, что не совсем корректно, так как планирование это только часть управления. Следовательно, в действующем Лесном кодексе необходимо законодательно усилить управление как используемыми лесными ресурсами, так и не используемыми сегодня и не вовлеченными в производство. В отдельных регионах накопилось значительное количество спелой и перестойной древесины, что приводит к увеличению количества вредителей и болезней, а также лесонарушений, особенно в части незаконных рубок. Сегодня расчетная лесосека составляет всего 22% от возможного объема изъятия древесины. Вовлечение дополнительного количества неиспользуемых ресурсов в производство возможно только при взаимодействии лесного хозяйства и лесозаготовительной деятельности в части уязвки технологии лесосечных работ, способов лесовосстановления, своевременного проведения всех видов ухода за лесными насаждениями при

эффективном государственном управлении с созданием структуры надзора на государственном уровне, обозначенном в Лесном кодексе, что позволит повысить эффективность лесного сектора в экономике страны.

Сопоставление дохода, получаемого собственником лесов от их использования с расходами федерального бюджета на воспроизводство лесных ресурсов, включая лесовосстановление, уход за лесом, охрану от пожаров, вредителей и болезней и борьбу с ними за последние годы показывает убытки государства в лесном хозяйстве, превосходящие затраты на него в два-три раза, что свидетельствует о серьезном нарушении системы лесоправления.

По оценкам специалистов увеличение срока аренды позволит улучшить правовые отношения между собственником лесов, предпринимателями (арендаторами) и кредитными учреждениями и будет способствовать их устойчивости. Увеличение продолжительности аренды до срока спелости древесины дает возможность банкам выдавать долгосрочные кредиты арендаторам под инвестиционные проекты для улучшения их материально-технической базы и увеличения объема заготовки древесины, обеспечивая себе (банкам) при этом экономическую безопасность от наличия сырьевой базы в виде пристраиваемых насаждений (естественно при успешной организации лесохозяйственной деятельности у предпринимателей-арендаторов).

Одновременно назрела необходимость в совершенствовании экономического подхода к формированию платы за древесину, отпускаемую на корню. Формальные начисления по минимальным ставкам, устанавливаемыми правительством РФ, предлагается считать средствами за право пользования арендаторами участками леса, взятыми в аренду, так как они не выполняют своего экономического назначения по воспроизводству лесных ресурсов, которое арендатор должен выполнять самостоятельно, включая эти расходы в себестоимость товарной продукции лесозаготовок. Средства на выполнение лесохозяйственных мероприятий, таких как борьба с пожарами в лесу, вредителями и болезнями лесных насаждений, а также на сохранение лесонарушений, включая незаконную заготовку древесины следует предусмотреть законодательно путем субсидирования на их проведение, если они носят региональный и федеральный характер.

При невыполнении договорных обязательств с арендатора необходимо взыскивать средства на воспроизводство лесных ресурсов при осуществлении надзора за санитарным состоянием лесов с вырубкой погибших и поврежденных лесных насаждений, очисткой лесов от захламливания, загрязнений и иного негативного воздействия.

Необходимо к договорам аренды дополнительно утвердить обязательное проведение независимой экспертизы через каждые 5 лет по примеру Канады для проверки эффективности осуществления использования и воспроизводства лесных ресурсов.

Целесообразно в условиях долгосрочной аренды при использовании лесов с целью заготовки древесины проект освоения лесов разрабатывать до начала лесозаготовки для повышения эффективности процесса управления лесовыращиванием и взаимодействия лесозаготовительной и лесохозяйственной деятельности. Технология лесосечных работ должна определяться в соответствии с будущим способом воспроизводства лесов, как совокупности лесовосстановления и последующих уходов за насаждениями.

В настоящее время интенсификация лесного хозяйства может быть обеспечена ростом продуктивности каждого гектара лесного фонда с одновременным сокращением производственных ресурсов на единицу созданной продукции без изменения величины пло-

щадей. Это может быть достигнуто путем выбора эффективного способа лесовосстановления и осуществления уходов в течение всего длительного периода выращивания лесов.

Сегодня наиболее рациональным и преобладающим по объемам лесовосстановления является способ содействия естественному возобновлению леса (около 77%). При этом основными факторами и соответствующими им показателями, которые необходимо указывать в проекте освоения лесов для обеспечения необходимой связи лесозаготовительной деятельности с процессом воспроизводства лесных ресурсов должны быть: объем и площадь заготовки древесины, состав пород лесосечного фонда, общий запас древесины, запас спелых и перестойных в общем запасе древесины, средний эксплуатационный запас древесины на единице площади, объем работ по содействию естественному возобновлению леса и его удельный вес в площади заготовки. Арендатор, подтверждая преимущество этого способа восстановления лесов, сокращает объем и затраты на искусственное лесовосстановление и снижает оборот рубки, сохраняя перспективный естественный подрост, данный природой, предотвращая смену пород, сохраняя лесную среду и что важно – и лесное биоразнообразие.

Ретроспективный анализ показывает, что научно-практический подход к ведению лесного хозяйства наблюдался еще при Петре I при передаче им огромных площадей лесов в пользование с указанием сохранения подростка и ухода за молодняком. В этот же период много работ посвящено рациональному ведению лесозаготовок со «сбережением молодого поколения леса».

На сохранение подростка существенное влияние оказывает технология лесозаготовок. В течение 19 века разрабатывалось множество положений и инструкций по лесозаготовке, где особая роль и значение придавались узколоточным технологиям проведения лесосечных работ с сохранением естественного подростка и взаимосвязи лесозаготовок с воспроизводством лесных ресурсов. Научные всесторонние исследования этого и последующих периодов свидетельствуют о серьезных длительных проработках процессов лесовосстановления с аргументированными предложениями практической значимости и повышения эффективности сохранения подростка. В работах была доказана большая жизнеспособность группового подростка и предложено при лесозаготовках вводить стимулирующие поощрения за его сохранение [3, 6, 7]. Эти предложения нашли отражение в официальных документах – «Инструкции о порядке разработки лесосек при комплексной механизации заготовок леса с учетом необходимости оставления подростка и молодняка как хвойных, так и твердолиственных пород», на основе которых впоследствии были разработаны и внедрены принципиальные схемы сохранения молодняков на лесозаготовках – удмуртская и скородунская – с учетом нормообразующих факторов (район лесозаготовок, сезон осуществления работ, рельеф местности, тип леса, способ рубки и другие региональные условия). Дальнейшие инструкции ужесточали требования по нормативам сохранения подростка: при тракторной трелевке необходимо сохранять 60% подростка в летний период и 70% – зимой.

Впоследствии с внедрением агрегатной техники, проектирование и производство которой не согласовывалось с лесоводственными требованиями и ввиду ее технологических особенностей не было обеспечено сохранение подростка в нужном объеме и даже появились высказывания о бесперспективности его сохранения. Однако, появление лесосечных машин манипуляторного типа, изменение технологии трелевки древесины и дальнейшие исследования способов лесовосстановления привели к разработке обязательной к применению «Инструкции по сохранению подростка

и молодняка хозяйственно ценных пород при разработке лесосек и приемке от лесозаготовителей вырубок с проведенными мерами по восстановлению леса». Новизной этого документа было снижение количества редкого подроста, учет его встречаемости по площади, ограничение применения лесосечных машин безманипуляторного типа.

В настоящее время современные лесозаготовители не стремятся на сплошных рубках совершенствовать технологию лесосечных работ и игнорируют, например, использование метода «узких лент», дающего возможность максимально сохранять подрост и молодняк, независимо от их высоты и количества с формированием из них в дальнейшем полноценных насаждений. Это оказывает влияние на невыполнение работ по воспроизводству лесных ресурсов.

В технологии и обосновании разработки лесосек методом «узких лент» принимали участие работники науки и производства; накоплен большой экспериментальный материал и данные производства по внедрению этих рубок на площади в сотни тысяч гектаров. Доказано, что при этом методе улучшается организация производства, повышается культура лесосечных работ, условия работы машин и механизмов, уровень производительности труда на операциях валки, трележки и обрезки сучьев; подрост и молодняк сохраняются любой высоты, объем сучьев поступает с трележными деревьями на погрузочные площадки, уменьшается пожарная опасность в лесу, сокращаются затраты на искусственное лесовосстановление и сроки выращивания технической спелой древесины. Экономия средств по комплексу перечисленных операций и производств при организации лесопользования и воспроизводства лесных ресурсов составляет около 12 тыс. рублей на одном гектаре.

В числе обязательных приоритетов Концепции устойчивого управления лесами РФ (1998 г) в лесовосстановлении названо максимальное использование естественной способности леса к воспроизводству.

Научно-технический прогресс и внедрение многооперационных машин с элементами интеллектуальной деятельности способствовали исследованию процессов взаимодействия техники с лесной средой и совершенствованию применяемых способов лесовосстановления с целью сокращения сроков выращивания древесины и длительности оборота рубки.

Основными причинами в современных условиях, тормозящими совершенствование управления воспроизводством лесных ресурсов, включая внедрение организации и технологии процессов по содействию естественному их возобновлению являются:

- недостаточная квалификация лесозаготовителей на всех уровнях выполнения работ и управления;
- несовершенная законодательная и нормативно-методическая база в лесном секторе;
- отставание отечественного лесного машиностроения от требований современного развития технологий использования и воспроизводства лесных ресурсов;
- ограниченная пригодность большинства импортных лесосечных машин для выполнения технологии, способствующей сохранению естественной способности лесов к воспроизводству;
- недостаточность транспортных путей;
- отсутствие координирующего органа по разработке методической, нормативно-правовой и информационной базы лесопользования.

Неразвитая сеть лесных дорог тормозит эффективное выполнение лесозаготовительных и лесохозяйственных работ. Протяженность лесных дорог в странах мира с развитым лесным сектором, что отражает их необходимость и достаточность, составляет на 1000 га лесной площади: в Германии - 45 км, Фин-

ляндии - 40 км, Австрии - 36 км, Швеции - 11 км, США - 10 км.

Важным направлением в повышении эффективности лесопользования должен быть контроль за воспроизводством лесных ресурсов вследствие длительности процесса лесовыращивания. В настоящее время этот контроль ведется только в первые годы формирования лесонасаждений до наступления срока перевода в покрытую лесом площадь, то есть определенного возрастного этапа при целевом лесовыращивании. Как показывает практика, в течение последних десятилетий далее этот длительный процесс наступления технической спелости древесины почти не управляется. Однако, взаимодействие использования и воспроизводства лесов должно учитываться и контролироваться на протяжении всего оборота рубки с оценкой развития лесных насаждений в динамике в любой лесоводственно обоснованный период.

Мировой опыт в этом направлении показывает, что для этих целей необходимо использовать стандарты в виде, например, количественных и качественных показателей оценки параметров насаждений на разных возрастных этапах его развития (формирования) при целевом лесовыращивании.

В отечественной практике целесообразно такие показатели называть оценочными; они зависят от множества факторов, в том числе: от технологии лесосечных работ, лесоводственно-экологических условий, экономических оправданных способов лесовосстановления, видов ухода в начальном этапе формирования насаждений, видов последующих уходов за насаждениями в процессе лесовыращивания, типа леса, почвы, рельефа, категории лесокультурной площади, вида посадочного материала, густоты его посадки, наличия и состояния подроста, его возраста и последующего роста, диаметра и других природно-производственно-лесоводственных условий.

Наличие оценочных показателей необходимо для совершенствования управления лесными отношениями, выбора наилучших лесопользователей, включая арендаторов, способных в полном объеме осуществлять воспроизводство лесных ресурсов и другие лесохозяйственные мероприятия. Кроме того, для повышения эффективности использования лесных ресурсов и совершенствования процессов управления ими следует законодательно утвердить возможность выбора арендаторами нескольких видов пользования лесом, так как лесовосстановление с последующими уходами закреплено за ними Лесным кодексом РФ.

Учитывая длительность процесса лесовыращивания, необходимо рассчитывать лесоводственно-экономическую эффективность на основе нормируемых факторов и всех видов уходов за лесными насаждениями до достижения ими технической спелости. При этом сократится оборот рубки на величину возраста подроста (если проектом освоения лесов предусматривалось его сохранение). Кроме того, длительность оборота рубки сокращается за счет своевременного и качественного проведения всех видов рубок ухода за лесом в виде ухода за молодняком, прореживания и проходных рубок. Уход за лесом является основным элементом в технологической цепочке лесовыращивания и предназначена для повышения его эффективности. В его задачу входит осуществление мероприятий, направленных на повышение продуктивности лесов, сохранение их полезных функций на основании проекта освоения лесов и правил ухода за лесами путем формирования хозяйственно-целесообразного породного состава и качества древостоя, сокращение периода лесовосстановления и в целом оборота рубки.

При определении лесоводственно-экономической эффективности необходимо использовать сочетание различных информационных источников, включая расчетно-технологические карты всех видов рубок за

период лесовыращивания, данные статистической отчетности предприятий по использованию машин и оборудования, технологические затраты, данные фотографий использования техники и рабочих, таксационные показатели, средний запас древесины на единице площади, объем рубок с единицы площади, почвенно-грунтовые условия, средний объем хлыста, разряд высот, состав пород, класс бонитета, способы сбора порубочных остатков, средняя длина вырабатываемых сортиментов, интенсивность рубок, операционные затраты, эмпирические формулы и другие

материалы, включая труды научных работников по исследованию эффективности использования и воспроизводства лесных ресурсов [8].

Обоснованный научно-методический подход к формированию затрат на проведение комплекса работ по использованию и воспроизводству лесных ресурсов за период оборота рубки дает возможность совершенствовать экономическую организацию лесопользования в регионах в условиях конкретных лесоводственно-производственных факторов.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29 июля 1998 года №135-ФЗ "Об оценочной деятельности в Российской Федерации".
2. Лесной кодекс РФ, введенный в действие с 1 января 2007 года.
3. Гражданский кодекс РФ, часть 1 от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (редакция от 29.07.2017); (изменения и дополнения, вступившие в силу 06.08.2017).
4. Комаров И. Концессии - вариант сохранения госсобственности. Обозреватель 2003 №6 "Перспективы концессий в России".
5. Яшнов Л.И. О сохранении естественного подроста при вырубке лесосек. Лесной журнал, 1887, выпуск 1.
6. Декатов Н.Е. Простейшие мероприятия по возобновлению леса при концентрированных рубках. М., 1936.
7. Декатов Н.Е. Повысит эффективность содействия лесовозобновлению. Лесное хозяйство, 1961, №3.
8. Чибисов Г.А., Гушин В.А. Лесоводственная и экономическая эффективность рубок ухода. Архангельск, 2008.

References

1. Federal'nyj zakon ot 29 iyulya 1998 goda №135-FZ "Ob ocenочноj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii".
2. Lesnoj kodeks RF, vvedennyj v dejstvie s 1 yanvarya 2007 goda.
3. Grazhdanskij kodeks RF, chast' 1 ot 30.11.1994 g. №51-FZ (redakcija ot 29.07.2017); (Izmeneniya i dopolneniya, vstupilivshie v silu 06.08.2017).
4. Komarov I. Koncessii - variant sohraneniya gossobstvennosti. Obozrevatel' 2003 №6 "Perspektivy koncessij v Rossii".
5. Yashnov L.I. O sohraneni estestvennogo podrosta pri vyrubke lesosok. Lesnoj zhurnal, 1887, vypusk 1.
6. Dekatov N.E. Prostejshie meropriyatiya po vozobnovleniyu lesa pri koncentrirovannyh rubkakh. M., 1936.
7. Dekatov N.E. Povyisit ehffektivnost' sodejstviya lesovozobnovleniyu. Lesnoe hozyajstvo, 1961, №3.
8. Chibisov G.A., Gushchin V.A. Lesovodstvennaya i ehkonomicheskaya ehffektivnost' rubok uhoda. Arhangel'sk, 2008.

ОРГАНИЗАЦИЯ РАЗДЕЛЬНОГО УЧЁТА ТОВАРОВ И РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Сивак А.А., к.э.н., доцент, Курский государственный университет

Рюшин А.В., к.э.н., доцент, Курский государственный университет

Овчинникова О.А., к.э.н., доцент, Курский государственный университет

Корзун Л.Н., старший преподаватель, Курский государственный университет

Аннотация: Каждое торговое или торгово-производственное предприятие обязано вести как учёт движения товаров, так и учёт расходов на продажу, поэтому важно организовать аналитический учёт товаров, в том числе на базе раздельного учёта. В статье рассмотрена организация раздельного учёта товаров и расходов на продажу на примере торгового предприятия, которое реализует товары и предоставляет в аренду помещения.

Ключевые слова: товары, расходы на продажу, бухгалтерский учёт, аналитический учёт, раздельный учёт.

Abstract: Every trading or commercial and industrial enterprise is obliged to keep, and leads the sales and accounting costs to sell, so it is important to organize the analytical account of the goods, including on the basis of separate accounting. The article deals with the organization of separate accounting of goods and selling expenses for example retail enterprise, which sells goods and provides rental of the premises.

Keywords: products, selling expenses, accounting, analytical accounting, separate accounting.

Любое торговое или торгово-производственное предприятие ведёт учёт движения товаров и расходов на продажу, поэтому важно организовать аналитический учёт товаров, в том числе на базе раздельного учёта. Рассмотрим организацию раздельного учёта товаров и расходов на продажу на примере торгового предприятия, которое реализует товары и предоставляет в аренду помещения.

Торговое предприятие реализует следующие виды товаров:

1. Продовольственные товары: мыло, моющие средства, губки, салфетки.

2. Канцелярские товары: тетради; альбомы для рисования и черчения; ежедневники, блокноты и записные книжки; карандаши, ручки; ножницы и ножи канцелярские; дыроколы, степлеры и скобы для степлеров; скрепки, кнопки и булавки; клей, скотч; папки, подставки для канцелярских принадлежностей.

3. Мебель для офиса и дома: кресла, столы, полки.

Согласно учётной политике, учёт товаров на торговом предприятии ведётся по покупным ценам на счёте 41. При этом делаются следующие записи:

1. Д 41.01 К 60.01 – отражена покупная стоимость поступивших товаров.

2. Д 19.03 К 60.01 – отражена сумма НДС по товарам, поступившим от поставщиков.

3. Д 41.03 К 60.01 – отражена стоимость тары.

4. Д 44.01 К 60.01 – отражена сумма транспортных расходов.

5. Д 62.01 К 90.01 – отражена продажная стоимость товаров отгруженных покупателю, включая НДС.

6. Д 90.03 К 68 – отражен НДС в составе продажной стоимости;

7. Д 90.02 К 41.01 – списана покупная стоимость товаров (при списании покупной стоимости товаров применяется метод средней стоимости).

8. Д 50 К 62.01 (76.05) – поступили в кассу деньги от покупателей.

9. Д 51 К 62.01 (76.05) – поступили на расчётный счёт деньги от покупателей.

Для оформления приобретения товаров у поставщиков используются договоры поставки, платёжные поручения, доверенности, авансовые отчёты, сопроводительные документы поставщика (счета, счета-фактуры, накладные), акты о приеме товаров.

Для оформления продаж товаров предприятие использует следующие документы: договор с покупателем, счёт-фактура, товарная накладная, товарный и кассовый чеки. Регистром аналитического учёта това-

ров является карточка количественно-стоимостного учёта товаров, составляются товарные отчёты.

К расходам на продажу на торговом предприятии относятся следующие виды расходов:

- 1) вывоз бытовых отходов;
- 2) заправка картриджа;
- 3) канцтовары, оргтехника;
- 4) ККМ, расходы на обслуживание ККМ;
- 5) коммунальные услуги;
- 6) медосмотры;
- 7) расходы на содержание и текущий ремонт зданий;

- 8) командировочные расходы;
- 9) расходы на пожарное оборудование;
- 10) расходы на оплату труда;
- 11) начисления на заработную плату;
- 12) расходы на связь;
- 13) почтовые расходы;
- 14) расходы на содержание помещений в чистоте;
- 15) расходы на газ, воду, электроэнергию, теплоэнергию.

Учёт расходов на продажу (издержек обращения) ведётся на счёте 44.01 «Издержки обращения»:

1) Д 44.01 К 02 – начислена амортизация по основным средствам.

2) Д 44.01 К 10 – списана стоимость материалов, израсходованных на собственные нужды.

3) Д 44.01 К 60.01 – отражены транспортные расходы поставщиков.

4) Д 44.01 К 70 – начислена заработная плата работникам.

5) Д 44.01 К 69 – начислены страховые взносы на заработную плату.

6) Д 44.01 К 71 – списаны командировочные и иные расходы подотчётных лиц.

7) Д 44.01 К 76.06 – отражены расходы на сотовую связь и интернет.

8) Д 44.01 К 76.06 – отражены почтовые расходы.

9) Д 44.01 К 76.06 – отражены расходы на газ, воду, теплоэнергию, электроэнергию.

10) Д 44.01 К 76.06 – отражены расходы на пожарное оборудование и охрану.

11) Д 44.01 К 76.06 – отражены расходы на вывоз бытовых отходов.

12) Д 90.07 К 44.01 – списаны расходы на продажу.

Для документального оформления расходов на продажу торговое предприятие использует следующие документы: счета, счета-фактуры, акты выполненных работ, акты оказанных услуг, авансовые отчёты. Для расчёта расходов на продажу и их учёта

используется бухгалтерская справка-расчёт. Согласно учётной политике, все расходы на продажу в конце месяца полностью списываются на финансовые результаты.

По нашему мнению, организовать отдельный (аналитический) учёт товаров и расходов на продажу можно следующим образом:

Таблица 1 – Деление товаров, услуг и расходов на продажу

Товары и услуги	Расходы на продажу
41.01 «Товары»	44.01 «Расходы на продажу»
41.01.1 «Канцелярские товары»	44.01.1 «Расходы на продажу канцелярских товаров»
41.01.2 «Производственные товары»	44.01.2 «Расходы на продажу производственных товаров»
41.01.3 «Мебель»	44.01.3 «Расходы на продажу мебели»
---	44.01.4 «Расходы на продажу за месяц, подлежащие списанию» Данную общую сумму можно распределить между видами товаров пропорционально их продажной стоимости
20.01 «Услуги по аренде помещения»	-

Таблица 2 – Деление налога на добавленную стоимость

Название	Номер субсчёта
Налог на добавленную стоимость в составе выручки	90.03
Налог на добавленную стоимость в составе выручки за канцелярские товары	90.03.1
Налог на добавленную стоимость в составе выручки за производственные товары	90.03.2
Налог на добавленную стоимость в составе выручки за мебель	90.03.3
Налог на добавленную стоимость в составе арендной платы к получению	90.03.4

Предложенные нами субсчета позволят разделить товары по группам, услуги НДС и расходы на продажу

1. Организовать отдельный учёт товаров. Для этого необходимо разделить выручку, себестоимость, расходы на продажу и финансовые результаты по видам деятельности: оптовая торговля канцелярскими товарами, оптовая торговля производственными товарами, оптовая реализация мебели, предоставление в аренду помещения.

в целях формирования финансовых результатов по группам товаров и услуг.

Таблица 3 – Деление выручки, себестоимости и финансовых результатов

Название субсчёта	Номер субсчёта
90.01 «Выручка»	
Выручка от продажи канцелярских товаров	90.01.1
Выручка от продажи производственных товаров	90.01.2
Выручка от продажи мебели	90.01.3
Выручка от оказания услуг по аренде помещения	90.01.4
90.02 «Себестоимость продаж»	
Себестоимость (покупная стоимость) канцелярских товаров	90.02.1
Себестоимость (покупная стоимость) производственных товаров	90.02.2
Себестоимость (покупная стоимость) мебели	90.02.3
Себестоимость услуг по аренде помещения	90.02.4
90.07 «Коммерческие расходы»	
Коммерческие расходы по продаже канцелярских товаров	90.07.1
Коммерческие расходы по продаже производственных товаров	90.07.2
Коммерческие расходы по продаже мебели	90.07.3
Коммерческие расходы, подлежащие списанию в конце месяца	90.07.4
90.09 «Прибыль / убыток от продаж»	
Прибыль / убыток от продаж канцелярских товаров	90.09.1
Прибыль / убыток от продаж производственных товаров	90.09.2
Прибыль / убыток от продаж мебели	90.09.3
Прибыль / убыток от продаж услуг по аренде помещения	90.09.4

Общую сумму коммерческих расходов, учтённую на субсчетах 44.01.4 и 90.07.4, можно распределить между видами товаров пропорционально их продажной стоимости.

База распределения – это продажная стоимость всех групп товаров.

Распределение происходит следующим образом:

1) рассчитывается продажная стоимость каждой из трёх групп товаров: канцелярских товаров, производственных товаров и мебели;

2) рассчитывается общая продажная стоимость всех трёх групп товаров канцелярских товаров, производственных товаров и мебели;

3) рассчитывается общая величина коммерческих расходов, собранная в течение месяца: в начале по счёту 44.01.4, а затем эта же сумма переносится на счёт 90.07.4;

4) рассчитывается коэффициент распределения коммерческих расходов, равный отношению общей суммы коммерческих расходов к общей продажной стоимости всех трёх групп товаров. Значение коэффициента берётся с точностью 7-8 знаков после запятой.

Коэффициент распределения = Общая сумма коммерческих расходов за месяц ÷ Общая продажная стоимость реализованных товаров.

5) рассчитываются суммы коммерческих расходов к распределению на каждую группу реализованных товаров путём умножения коэффициента распределения на продажную стоимость каждой группы товаров:

А) продажная стоимость канцелярских товаров × Коэффициент распределения = Сумма коммерческих расходов, относящаяся к канцелярским товарам.

Б) продажная стоимость производственных товаров × Коэффициент распределения = Сумма коммерческих расходов, относящаяся к производственным товарам.

ческих расходов, относящаяся к производственным товарам.

В) продажная стоимость мебели × Коэффициент распределения = Сумма коммерческих расходов, относящаяся к мебели.

Г) найденные три суммы относятся на субсчета 44.01.1; 44.01.2; 44.01.3. При этом общая величина этих сумм должна быть равна общей сумме коммерческих расходов за месяц.

Д) затем суммы списываются с кредита счетов 44.01.1; 44.01.2; 44.01.3 в дебет счетов 90.07.1; 90.07.2; 90.07.3.

Приведён примеры бухгалтерских записей по канцелярским товарам:

1) Д 41.01.1 К 60.01 – отражается покупная стоимость поступивших от поставщиков канцелярских товаров.

2) Д 62 (Д 50.01) К 90.01.1 – отражается отгрузка товаров покупателю (признана выручка).

3) Д 90.03.1 К 68.02 – выделена сумма НДС в составе поступившей выручки за канцелярские товары.

4) Д 90.02.1 К 41.01.1 – списана покупная стоимость реализованных канцелярских товаров.

5) Д 90.07.1 К 44.01.1 – списаны расходы на продажу по канцелярским товарам.

6) Д 90.09.1 К 99 – отражена прибыль от реализации канцелярских товаров.

2) Необходимо организовать аналитический учёт расходов на продажу.

Таблица 4 – Ведомость учёта расходов на продажу

Наименование статей	Наименование, дата и номер документа, подтверждающего расходы	Возникло за месяц, руб.	Списано на финансовые результаты по видам деятельности:		
			Канцелярские товары	Производственные товары	Мебель
Расходы на оплату труда					
Начисления на заработную плату					
Транспортные расходы поставщиков					
Амортизация основных средств					
Командировочные и иные расходы подотчётных лиц					
Расходы на сотовую связь и интернет					
Почтовые расходы					
Расходы на пожарное оборудование и охрану					
Расходы на обслуживание ККТ					
Расходы на газ, воду, теплоэнергию и электроэнергию					
Расходы на содержание и текущий ремонт зданий					
Расходы на содержание помещений в чистоте					
Расходы на ремонт и содержание оргтехники					
Расходы на заправку картриджа					
Расходы на вывоз бытовых отходов					
Медосмотры работников					
Расходы на канцелярские принадлежности					
Итого за месяц	X		X	X	X
База распределения	X		X	X	X
Коэффициент распределения	X		X	X	X

Данная ведомость позволит рассчитывать и распределять расходы на продажу в целях исчисления финансовых результатов.

Внедрение предложенных рекомендаций требует от главного бухгалтера следующих действий:

1) в рабочем плане счетов посредством «Субконто» открываются дополнительно предложенные субсчета;

2) предложенная форма документа формируются в программе «1С: Бухгалтерия» через систему отчётов, «Конфигуратор» и «Отладчик»;

3) предложенная форма документа утверждаются руководителем и главным бухгалтером как приложение к приказу «Об учётной политике».

Таким образом, предприятие сможет:

1) организовать раздельный учёт товаров услуг и финансовых результатов;

2) организовать управленческий учёт товаров услуг и финансовых результатов;

3) организовать налоговый учёт товаров услуг и финансовых результатов на базе предлагаемых субсчетов и ведомости.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть I и II. от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в редакции от 06.04.2015 г.) [Электронный ресурс] // Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76678/ дата обращения 31.05.2017.
2. Федеральный закон от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 28.12.2014 г.) [Электронный ресурс] // Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ дата обращения 31.05.2017.
3. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, и финансовых результатов на предприятиях торговли и общественного питания (утв. Роскомторгом и Минфином РФ 20 апреля 1995 г. № 1-350/32-2). [Электронный ресурс] // Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6672/ дата обращения 31.05.2017.

4. Методические рекомендации по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли. Утверждены письмом Роскомторга от 10.07.1996 № 1-794/32-5. [Электронный ресурс] // Режим доступа дата http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12785/ обращения 31.05.2017.
5. Аверчев, И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение [Текст]: / И.В. Аверчев. – М.: Рид Групп, 2011. – 416 с.
6. Документооборот в бухгалтерском и налоговом учёте [Текст]: / Под ред. Г.Ю. Касьяновой (13-е изд., перераб. и доп.). – М.: АБАК, 2012. – 800 с.
7. Раздельный учёт: бухгалтерский и налоговый [Текст]: / Под ред. Г.Ю. Касьяновой (5-е изд., перераб. и доп.). – М.: АБАК, 2008. – 312 с.

References

1. Nalogovyy kodeks Rossijskoj Federacii. CHast' I i II. ot 05.08.2000 g. № 117-FZ (v redakcii ot 06.04. 2015 g.) [Elektronnyj resurs] // Rezhim dostupa http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_70678/ data obrashcheniya 31.05.2017.
2. Federal'nyj zakon ot 06 dekabrya 2011 g. № 402-FZ «O buhgalterskom uchete» (red. ot 28.12.2014 g.) [Elektronnyj resurs] // Rezhim dostupa http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122853/ data obrashcheniya 31.05.2017.
3. Metodicheskie rekomendacii po buhgalterskomu uchetu zatrat, vključaemyh v izderzhki obrashcheniya i proizvodstva, i finansovyh rezul'tatov na predpriyatiyah trgovli i obshchestvennogo pitaniya (utv. Roskomtorgom i Minfinom RF 20 aprelya 1995 g. № 1-550/32-2). [Elektronnyj resurs] // Rezhim dostupa http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6672/ data obrashcheniya 31.05.2017.
4. Metodicheskie rekomendacii po uchetu i oformleniyu operacij priema, hraneniya i otpuska tovarov v organizacijah trgovli. Utverzheny pis'mom Roskomtorga ot 10.07.1996 № 1-794/32-5. [Elektronnyj resurs] // Rezhim dostupa data http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12785/ obrashcheniya 31.05.2017.
5. Avertev, I.V. Upravlencheskij uchet i otchetnost'. Postanovka i vnedrenie [Tekst]: / I.V. Avertev. – M.: Rid Grupp, 2011. – 416 s.
6. Dokumentooborot v buhgalterskom i nalogovom uchyote [Tekst]: / Pod red. G.YU. Kas'yanovoj (13-e izd., pererab. i dop.). – M.: ABAK, 2012. – 800 s.
7. Razdel'nyj uchyot: buhgalterskij i nalogovoj [Tekst]: / Pod red. G.YU. Kas'yanovoj (5-e izd., pererab. i dop.). – M.: ABAK, 2008. – 312 s.

СИСТЕМА БАНКОВСКИХ РЕЙТИНГОВ В РОССИИ

Синиченко О.А., к.э.н., доцент, Таганрогский институт управления и экономики

Аннотация: В статье рассматриваются основные рейтинговые системы, применяемые в банковской сфере в России. Автором проводится сравнительный анализ банковских рейтингов с описанием используемых методов расчета, а также с приведением примеров конкретных участников (кредитных организаций) ранжирования. Особое внимание в научном труде уделено соответствию кредитных рейтингов рейтинговых агентств, аккредитованных в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. В работе также приводятся и анализируются кредитные рейтинги крупнейших российских банков, составленные международными и национальными рейтинговыми агентствами.

Ключевые слова: банковский рейтинг, рейтинговое агентство, надежность кредитной организации.

Abstract: The article discusses the main rating system used in the banking sector in Russia. The author makes a comparative analysis of Bank ratings with the description of the used calculation methods and examples of particular participants (credit institutions) ranking. Special attention in the scientific work given to the compliance of credit ratings of rating agencies, accredited in the order established by the legislation of the Russian Federation. The paper also presents and examines the credit ratings of the largest Russian banks, compiled by international and national rating agencies.

Keywords: credit rating, rating Agency, reliability of the credit institution.

Банковский рейтинг - это система оценок кредитной организации по одному или нескольким показателям. Базой для составления рейтинга является, как правило, статистическая информация (бухгалтерская отчетность, данные Банка России, др.). Составляют банковские рейтинги в России различные независимые агентства.

Первые вопросы о необходимости создания банковских рейтингов были подняты в 1993-1996 годах, когда банковская система России начала развиваться ускоренными темпами, стали появляться новые коммерческие банки, которые активно конкурировали между собой. В это время на финансовом рынке действовало несколько российских независимых рейтинговых агентств, а также иностранные представительства, таких крупных компаний как, Standard & Poor's, Tompson Bank's Watch (в последствии Fitch IBCA). Банковские рейтинги того времени публиковались в специализированных журналах («Эксперт», «Профиль»), многие из которых продолжают работать и сегодня. Отличительной особенностью банковских рейтингов того времени, можно считать отсутствие единой методики расчета финансовых показателей, что приводило к некоторым неточностям, а также несовпадению результатов рейтинга в различных агентствах.

Люди выбирают вид рейтинга исходя из своих личных потребностей, например, если человек захочет сделать вклад, он обратит свое внимание на банковской рейтинг депозитов.

Степень объективности того или иного рейтинга может значительно отличаться, по причине того, что данные для составления рейтинга кредитные организации представляют самостоятельно. Однозначно судить о банке только по номеру в рейтинге нельзя. Необходимо использовать такого рода информацию как одну из характеристик банка, и обратить внимание также историю развития кредитной организации, наличия у нее партнерских связей, прочитав отзывы о ней и т.д.

Современные экономисты стали рассматривать систему банковских рейтингов, как один из наиболее эффективных способов комплексной оценки финансового состояния кредитной организации и представления результатов исследования в форме доступной для всех категорий заинтересованных лиц.

Составлением банковских рейтингов занимаются, как правило, рейтинговые агентства (международные и национальные аналитические службы, составляющие интегральные индексы риска экономических субъектов по степени надежности и в качестве заемщиков).

Основными методами построения рейтинга является:

1. Номерной метод - построение ранговых списков по различным оценочным показателям;

2. Балльный метод - оценка отдельных показателей работы банка в баллах и построение сводного показателя, на основании которого банк относится к той или иной группе;

3. Индексный метод - банкам присваиваются индексы (буквенный, цифровой комбинированный) на основе изучения различных показателей деятельности банка[1].

При этом важно разделять понятие финансовых и кредитных банковских рейтингов, так как первые включают в себя рейтинг (ранкинг) российских банков по ключевым показателям деятельности, а вторые - кредитные рейтинги, присвоенные отечественными и международными рейтинговыми агентствами банкам РФ.

На сегодняшний день самыми популярными типами финансовых банковских рейтингов являются следующие:

1) Клиентский рейтинг банков по количеству баллов. Итоговый балл рассчитывается на основе количества и качества отзывов, а также активности представителей банка при решении проблем пользователей;

Для оценки качества обслуживания в банках клиентам предлагается заполнить анкету, в которой представлены ряд вопросов. Каждому ответу соответствует определенный балл (минимум 0, максимум 100). Вопросы, как правило, касаются удобства расположения офисов банка, системы обслуживания клиентов, профессионализма сотрудников, качества и скорости обслуживания клиентов, комфорту ожидания, наличия очередей и т.д. Средняя арифметическая всех оценок посетителей, ответивших на вопросы по каждому конкретному банку, является оценкой качества обслуживания данного банка, которая вносится в рейтинг. Чем больше сумма баллов, тем выше в рейтинговой таблице располагается наименование банка[7].

Информационный портал Sraml.ru [6] предлагает следующие топ-10 банков по клиентскому рейтингу (таблица 1).

2) Рейтинг банка по активам. Учитывается общая стоимость имущества банка, его капитал, средства вкладчиков, сумма всех обязательств перед банком, ценные бумаги и т.д. (таблица 2).

3) Рейтинг банка по выданным кредитам. Учитывается общая сумма денежных средств, которые были выданы клиентам в виде кредита (таблица 3).

4) Рейтинг банка по сумме прибыли. Учитывается общая сумма полученной банком прибыли за определенно взятый временной период (таблица 4).

5) Рейтинг банка по объему вкладов физических лиц. Учитывается общая сумма депозитов, которые были получены банком от клиентов (таблица 5).

Таблица 1- топ 10 банков по клиентскому рейтингу (на 01.09.2017)

Место	Банк	Клиентский рейтинг	Средняя оценка	Отзывы клиентов	Зачтенные отзывы	Решено проблем	Ответов банков
1	Тинькофф Банк	126	2,4	2419	513	26	2415
2	Банк «Санкт-Петербург»	121	2,3	183	64	3	119
3	Промсвязьбанк	116	1,6	926	279	28	865
4	ВТБ 24	115	1,7	4067	1442	112	3312
5	Уральский Банк реконструкции и развития	115	1,8	843	231	1	657
6	Ренессанс Кредит	112	1,4	1669	587	15	1415
7	Московский кредитный банк	111	1,8	540	199	7	420
8	Бинбанк	107	1,7	899	413	9	640
9	Азиатско-Тихоокеанский банк	107	1,4	228	60	2	205
10	Киви банк	103	1,4	485	219	5	341

Таблица 2- топ 10 банков по объему активов (на 01.09.2017)

Место	Банк	Сумма активов в тыс.руб
1	Сбербанк России	23 838 747 116
2	ВТБ	9 535 989 871
3	Газпромбанк	5 456 864 167
4	ВТБ 24	3 468 862 987
5	Россельхозбанк	3 029 359 147
6	Банк НКЦ	2 923 023 480
7	Альфа Банк	2 807 199 680
8	ФК Открытие	2 677 341 052
9	Московский кредитный банк	1 732 497 341
10	Промсвязьбанк	1 374 167 714

Таблица 3 - топ 10 банков по объему выданных кредитов (на 01.09.2017)

Место	Банк	Сумма выданных кредитов в тыс.руб
1	Сбербанк России	4 590 976 415
2	ВТБ 24	1 762 936 263
3	Россельхозбанк	344 836 062
4	Газпромбанк	332 387 131
5	Альфабанк	265 711 722
6	ВТБ	257 715 907
7	Райффайзенбанк	212 871 348
8	Почта банк	173 911 280
9	Хоум кредит энд финанс банк	158 895 930
10	Тинькофф банк	148 136 190

Таблица 4 - топ 10 банков по сумме прибыли (на 01.09.2017)

Место	Банк	Сумма прибыли в тыс.руб
1	Сбербанк России	433 436 902
2	ВТБ	84 090 441
3	Пересвет	63 386 715
4	ВТБ 24	52 180 944
5	Газпромбанк	25 871 688
6	Юникредитбанк	19 559 391
7	Райффайзенбанк	16 248 397
8	Банк НКЦ	11 725 460
9	Тинькофф банк	10 700 806
10	Ситибанк	8 851 190

Таблица 5- топ 10 банков по объему вкладов физических лиц (на 01.09.2017)

Место	Банк	Объем вкладов физических лиц в тыс.руб
1	Сбербанк России	8 989 756 938
2	ВТБ 24	1 781 587 011
3	Россельхозбанк	694 271 306
4	Газпромбанк	641 729 706
5	ВТБ	508 372 912
6	Бинбанк	503 307 053
7	Промсвязьбанк	337 275 928
8	ФК Открытие	330 660 518
9	Альфа банк	324 922 146
10	Совкомбанк	261 657 312

Из данных таблиц видно, что практически во всех рейтингах лидирует Сбербанк, второе место занимает группа ВТБ. Так очевидна зависимость кредитных организаций от депозитов, которые являются основным источником капитала при выдаче кредитов.

В настоящее время в России наиболее популярны рейтинги следующих информационных источников:

Информационный Центр «Рейтинг»; Интерфакс; Информационное агентство «Мобиле»; журналы: «Профиль», «Компания», «Деньги», «The Banker», «Экономика и жизнь», Банк России, «Независимая газета», АЦФИ и др.

Рейтинг надежности банков по данным ЦБ РФ в 2017 году представлен в таблице 6:

Таблица 6 - Рейтинг надежности банков по данным ЦБ РФ в 2017 году

Местр	Банк	Сумма активов в тыс.руб
1	Сбербанк России	23 838 747 110
2	ВТБ	9 535 989 871
3	Газпромбанк	5 436 804 107
4	ВТБ 24	3 468 862 987
5	Россельхозбанк	3 029 359 147
6	Банк НКЦ	2 923 023 480
7	Альфа Банк	2 807 199 680
8	ФК Открытие	2 677 541 052
9	Московский кредитный банк	1 732 497 341
10	Промсвязьбанк	1 374 167 714

Стоит дополнить, что оценка надежности банка проводится институтами с использованием различных показателей. Банк России за основу берет объем активов, находящихся в распоряжении банка. Другие рейтинговые агентства также учитывают такие критерии, как наличие государственного участия в собственности финансовой организации, ликвидность активов, рентабельность экономической деятельности банка, доля пассивов в формировании капитала банка (в разрезе типа пассива кредитной организации).

Кредитный банковский рейтинг позволяет оценить, прежде всего, финансовую устойчивость и платежеспособность кредитного учреждения. При этом существует обратная зависимость между уровнем данного показателя и вероятностью банкротства банка [2].

Составленные рейтинговые таблицы позволяют определить и установить единый подход к оценке кредитоспособности банка, а также составить мнение о его возможности выполнять принятые на себя финансовые обязательства.

Сущность данного рейтинга заключается в разбивке банков на группы с привлечением как формальной (финансовое состояние), так и экспертной информации о состоянии дел в банке и банковской системы в целом. Кредитными рейтингами занимаются Информационный центр «Рейтинг», Международные рейтинговые агентства Moody's, S&P, Thomson BankWatch, Fitch и др. На международном рынке самыми общепризнанными являются Moody's Investors Service, Inc. (Moody's), Standard & Poor's Corporation (S&P), Duff & Phelps Credit Ratings Co. (DCR), Fitch IBCA (Fitch). Международные рейтинговые агентства присваивают эмиссии долга или эмитенту дискретное значение риска и обозначают эти категории буквами.

В июле 2015 г. был принят Федеральный закон №222-ФЗ устанавливающий правовые основы деятельности кредитных рейтинговых агентств, а также полномочия ЦБ РФ при осуществлении регулирования и надзора в сфере деятельности кредитных рейтинговых агентств (Федеральный закон "О деятельности кредитных рейтинговых агентств в Российской Федерации, о внесении изменения в статью 76.1 Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)"

В РФ комплексное сопоставление рейтинговых шкал впервые было предпринято в 2011 году. Таблица соответствия кредитных рейтингов рейтинговых агентств, аккредитованных в порядке, установленном приказом Минфина России от 4 мая 2010 г. №37н была одобрена в рамках работы Экспертного совета по деятельности рейтинговых агентств, созданного

согласно приказу Минфина России от 28 апреля 2011 г. №158 и располагается на сайте Минфина РФ.

В качестве примера будет рассмотрена методология и кредитный рейтинг АО Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Методика подсчета предусматривает присвоение рейтинга по национальной шкале Российской Федерации. В таблице 7 приводится Национальная рейтинговая шкала для РФ.

Существенное преимущество рейтингов Эксперт РА является то, что они устанавливают прогнозы по действующим кредитным рейтингам, которые позволяют оценить вероятность изменения рейтингового уровня в ближайшее время. Типы прогнозов:

- 1) Позитивный прогноз: высока вероятность повышения рейтинга в среднесрочной перспективе;
- 2) Негативный прогноз: высока вероятность снижения рейтинга в среднесрочной перспективе;
- 3) Стабильный прогноз: высока вероятность сохранения рейтинга на прежнем уровне в среднесрочной перспективе
- 4) Развивающийся прогноз: в среднесрочной перспективе равновероятны 2 или более вариантов рейтинговых действий (сохранение, повышение или снижение рейтинга).

При составлении рейтинга Эксперт РА использует следующие виды информации: макроэкономические и отраслевые прогнозы ЦБ РФ и Минэкономразвития; данные из открытых источников (например: Налоговой службы, Федеральной службы судебных приставов и др.); данные полученные официально от самого банка входе переписки или открытого интервью; устав и различные положения кредитных организаций; годовая отчетность банка, заверенная аудитором; различные формы бухгалтерской отчетности; анкета по форме кредитного рейтингового агентства и другие.

Метод расчета баллов базируется на анализе различных групп факторов:

- А) самостоятельная кредитоспособность банка включает в себя следующие критерии: рыночные позиции (история и репутация банка; специализация, географическое расположение; конкурентное положение); финансовые риски (достаточность и структура капитала банка; чувствительность капитала к реализации кредитных рисков; политика резервирования, качество активов и внебалансовых обязательств под риском; концентрация активных операций на крупных клиентах; прибыльность операций; структура ресурсной базы; ликвидность, рыночные риски); управление и риск-менеджмент (корпоративное управление и организация бизнес-процессов; инфор-

национальная прозрачность; структура собственности; управление рисками; стратегия развития.

Б) Внутренние факторы поддержки

В) Стресс-факторы (география деятельности, риск регулирования и надзора, специализация и кэптивность (основные признаки кэптивности банка:

принадлежность узкому кругу собственников – физическим и юридическим лицам; льготное обслу-

живание закрытого круга клиентов; привлечение средств под проекты определенной финансово-промышленной группы; льготное кредитование собственников кредитной организации и связанных с ними компаний), активные операции, ресурсная база, активно-пассивные операции).

Таблица 7 – Национальная рейтинговая шкала «Эксперт РА»:

Категория	Уровень	Определение
AAA	ruAAA	Объект рейтинга характеризуется максимальным уровнем кредитоспособности/финансовой надежности/финансовой устойчивости. Наивысший уровень кредитоспособности/финансовой надежности/финансовой устойчивости по национальной шкале для Российской Федерации, по мнению Агентства.
	ruAA+	Высокий уровень кредитоспособности/финансовой надежности/финансовой устойчивости по сравнению с другими объектами рейтинга в Российской Федерации, который лишь незначительно ниже, чем у объектов рейтинга в рейтинговой категории ruAAA.
AA	ruAA	
	ruAA-	
A	ruA+	Умеренно высокий уровень кредитоспособности/финансовой надежности/финансовой устойчивости по сравнению с другими объектами рейтинга в Российской Федерации, однако присутствует некоторая чувствительность к воздействию негативных изменений экономической конъюнктуры.
	ruA	
	ruA-	
BBB	ruBBB+	Умеренный уровень кредитоспособности/финансовой надежности/финансовой устойчивости по сравнению с другими объектами рейтинга в Российской Федерации, при этом присутствует более высокая чувствительность к воздействию негативных изменений экономической конъюнктуры, чем у объектов рейтинга в рейтинговой категории ruA.
	ruBBB	
	ruBBB-	
BB	ruBB+	Умеренно низкий уровень кредитоспособности/финансовой надежности/финансовой устойчивости по сравнению с другими объектами рейтинга в Российской Федерации. Присутствует высокая чувствительность к воздействию негативных изменений экономической конъюнктуры.
	ruBB	
	ruBB-	
B	ruB+	Низкий уровень кредитоспособности/финансовой надежности/финансовой устойчивости по сравнению с другими объектами рейтинга в Российской Федерации. В настоящее время сохраняется возможность исполнения финансовых обязательств в срок и в полном объеме, однако при этом запас прочности ограничен. Способность выполнять обязательства является уязвимой в случае ухудшения экономической конъюнктуры.
	ruB	
	ruB-	
CCC	ruCCC	Очень низкий уровень кредитоспособности/финансовой надежности/финансовой устойчивости по сравнению с другими объектами рейтинга в Российской Федерации. Существует значительная вероятность невыполнения объектом рейтинга своих финансовых обязательств уже в краткосрочной перспективе.
CC	ruCC	Очень низкий уровень кредитоспособности/финансовой надежности/финансовой устойчивости по сравнению с другими объектами рейтинга в Российской Федерации. Существует повышенная вероятность невыполнения объектом рейтинга своих финансовых обязательств уже в краткосрочной перспективе.
C	ruC	Очень низкий уровень кредитоспособности/финансовой надежности/финансовой устойчивости по сравнению с другими объектами рейтинга в Российской Федерации. Существует очень высокая вероятность невыполнения объектом рейтинга своих финансовых обязательств уже в краткосрочной перспективе. Своевременное выполнение финансовых обязательств крайне маловероятно.
RD	ruRD	Объект рейтинга находится под надзором органов государственного регулирования, которые могут определять приоритетность одних обязательств перед другими. При этом дефолт Агентством не зафиксирован.
D	ruD	Объект рейтинга находится в состоянии дефолта.

Значения показателей могут быть в диапазоне от -1 до 1 в зависимости от степени влияния на уровень конкурентоспособности. Таким образом, уровень кредитного рейтинга зависит от рейтингового числа (сумма набранных баллов). В большинстве случаев, чем выше рейтинговая оценка, тем ниже риск невыполнения обязательств.

В разделе «рыночные позиции» дополнительные баллы может получить банк, который функционирует уже более десяти лет, собственник за последнее время не менялся, имеет в наличии безупречную публич-

ную кредитную историю и у которого отсутствуют репутационные скандалы.

В группе «специализация и кэптивность» максимальную сумму баллов можно получить при выполнении следующих критериев: банк является универсальным и предлагает базовый набор продуктов; имеет большую клиентскую базу по физическим, юридическим лицам и компаниям; вложения в ценные бумаги, обращающиеся на организованном рынке, превышают два процента активов.

Количество баллов в рамках раздела «география деятельности» зависит от количества обособленных подразделений кредитной организации, инвестиционного риска и потенциала региона присутствия.

«Конкурентная позиция» находится в зависимости от темпов роста кредитного портфеля, количества заемщиков (физических и юридических лиц, ИП), величины собственного капитала, наличия генеральной лицензии ЦБ РФ. Банк устойчиво входит в ТОП-50 на российском рынке, но при этом не входит в СВВ,

его бренд узнаваем и обеспечивает лояльность розничных клиентов.

Далее будут рассмотрены 10 банков в РФ в разрезе российских и международных кредитных рейтингов. В качестве объекта исследования взяты десять коммерческих банков занимающие лидирующие позиции по величине капитала на конец 2017 года. Если у банка стоит прочерк, значит он не имеет кредитных рейтингов, присвоенных международными рейтинговыми агентствами[3,4,5].

Таблица 8 - Кредитные рейтинги крупнейших российских банков, составленные международными и национальными рейтинговыми агентствами(составлено автором)

Наименование банка	S&P	Fitch	Moody's	Эксперт РА	Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА)
Сбербанк	-	BBB-	Ba2	-	AAA(RU)
ВТБ	BB+	-	Ba2	ruAAA	-
Газпромбанк	BB+	BB+	Ba2	ruAA+	AA(RU)
Россельхозбанк	-	BB+	Ba2	-	AA(RU)
ВТБ 24	-	-	Ba2	ruAA+	-
Альфа-банк	BB	BB+	Ba2	ruAA	AA(RU)
Московский кредитный банк	BB-	BB	B1	-	A-(RU)
Юникредитбанк	BB+	BBB-	-	-	AAA(RU)
Промсвязьбанк	BB-	-	Ba3	ruA	-
Райффайзен-банк	-	BBB-	Ba2	-	AAA(RU)

Ниже будут более подробно рассмотрены банки и их позиции в различных кредитных рейтингах:

1. **Сбербанк.** Кредитные рейтинги представлены агентствами Fitch, Moody's и АКРА.

Fitch установило кредитный рейтинг на уровне BBB-, что означает хорошую кредитоспособность, способность банка погашать свои обязательства. Однако отмечается тот факт, что влияние негативной бизнес-среды может понизить вышеуказанную способность. Знак «-» означает меньшую кредитоспособность по сравнению с банками, имеющими другие рейтинги группы «BBB». Прогноз стабильный.

Moody's установило кредитный рейтинг на уровне Ba2, что характеризует кредитоспособность данной организации как ниже средней. Причина такой оценки состоит в том, что его финансовые обязательства схожи со спекулятивными и значит, подвержены кредитному риску. Прогноз стабильный.

АКРА установило кредитный рейтинг на уровне AAA(RU), что обозначает очень высокий уровень кредитоспособности. Прогноз стабильный.

2. **ВТБ.** Кредитные рейтинги представлены агентствами S&P, Moody's и Эксперт РА.

S&P установило кредитный рейтинг на уровне BB+. В настоящее время кредитная организация вовремя и полностью выполняет все свои финансовые обязательства. Однако в случае ухудшения экономической ситуации в стране банк не сможет в полной мере выполнить свои обязательства. Знак "+" означает более высокую кредитоспособность по сравнению с банками, имеющими другие рейтинги группы «BB». Прогноз стабильный.

Moody's установило кредитный рейтинг на уровне Ba2 (данный показатель был рассмотрен в предыдущем примере). Прогноз стабильный.

Эксперт РА установило кредитный рейтинг на уровне ruAAA, что свидетельствует о максимальном уровне кредитоспособности, финансовой надежности и устойчивости. Прогноз стабильный.

3. **Газпромбанк.** Кредитные рейтинги представлены агентствами S&P, Fitch, Moody's, Эксперт РА и АКРА.

S&P установило кредитный рейтинг на уровне BB+| (данный показатель был рассмотрен в предыдущем примере). Прогноз негативный.

Fitch установило кредитный рейтинг на уровне BB+. Спекулятивный рейтинг. В среднесрочной перспективе кредитная организация может быть подвержена риску дефолта. При чем вероятность данного события будет выше, если произойдет ухудшение экономики страны. Прогноз стабильный.

Moody's установило кредитный рейтинг на уровне Ba2 (данный показатель был рассмотрен в предыдущих примерах). Прогноз стабильный.

Эксперт РА установило кредитный рейтинг на уровне ruAA+. Высокий уровень кредитоспособности. Прогноз стабильный.

АКРА установило кредитный рейтинг на уровне AA(RU). Высокий уровень кредитоспособности. Прогноз стабильный.

4. **Россельхозбанк.** Кредитные рейтинги представлены агентствами Fitch, Moody's и АКРА.

Fitch установило кредитный рейтинг на уровне BB+ (данный показатель был рассмотрен в предыдущих примерах). Прогноз стабильный.

Moody's установило кредитный рейтинг на уровне Ba2 (данный показатель был рассмотрен в предыдущих примерах). Прогноз стабильный.

АКРА установило кредитный рейтинг на уровне AA(RU). Высокий уровень кредитоспособности. Прогноз стабильный.

5. **ВТБ 24.** Кредитные рейтинги представлены агентствами Moody's и Эксперт РА.

Moody's установило кредитный рейтинг на уровне Ba2 (данный показатель был рассмотрен в предыдущих примерах). Прогноз стабильный.

Эксперт РА установило кредитный рейтинг на уровне ruAA+. Высокий уровень кредитоспособности. Прогноз стабильный.

6. **Альфа-банк.** Кредитные рейтинги представлены агентствами S&P, Fitch, Moody's, Эксперт РА и АКРА.

S&P установило кредитный рейтинг на уровне BB| (данный показатель был рассмотрен в предыдущих примерах). Прогноз положительный.

Fitch установило кредитный рейтинг на уровне BB+ (данный показатель был рассмотрен в предыдущих примерах). Прогноз стабильный.

Moody's установило кредитный рейтинг на уровне Ba2 (данный показатель был рассмотрен в предыдущих примерах). Прогноз стабильный.

Эксперт РА установило кредитный рейтинг на уровне ruAA. Высокий уровень кредитоспособности. Прогноз стабильный.

АКРА установило кредитный рейтинг на уровне AA(RU). Высокий уровень кредитоспособности. Прогноз стабильный.

7. **Московский кредитный банк.** Кредитные рейтинги представлены агентствами S&P, Fitch, Moody's и АКРА.

S&P установило кредитный рейтинг на уровне BB-. В настоящее время кредитная организация в полной мере справляется с выплатами по своим обязательствам, но ухудшение финансовой ситуации может в значительной степени снизить такого рода возможности. Знак "-" означает меньшую кредитоспособность по сравнению с банками, имеющими другие рейтинги группы "BB". Прогноз негативный.

Fitch установило кредитный рейтинг на уровне BB-. (данный показатель был рассмотрен в предыдущих примерах). Прогноз негативный.

Moody's установило кредитный рейтинг на уровне B1. Финансовые обязательства кредитной организации являются спекулятивными и соответственно подвержены высокому уровню кредитного риска. Индекс "1" означает более высокую кредитоспособность по сравнению с банками, имеющими другие рейтинги группы "B". Прогноз стабильный.

АКРА установило кредитный рейтинг на уровне A-(RU). Умеренно высокий уровень кредитоспособности. Банк находится под значительным влиянием негативных перемен в экономических условиях РФ. Прогноз позитивный.

8. **Юникредитбанк.** Кредитные рейтинги представлены агентствами S&P, Fitch и АКРА.

S&P установило кредитный рейтинг на уровне BB+. (данный показатель был рассмотрен в предыдущих примерах). Прогноз стабильный.

Fitch установило кредитный рейтинг на уровне BBB- (данный показатель был рассмотрен в предыдущих примерах). Знак «-» означает меньшую кредитоспособность по сравнению с банками, имеющими другие рейтинги группы "BBB". Прогноз стабильный.

АКРА установило кредитный рейтинг на уровне AAA(RU). (данный показатель был рассмотрен в предыдущих примерах). Прогноз стабильный.

9. **Промсвязьбанк.** Кредитные рейтинги представлены агентствами S&P, Moody's и Эксперт РА.

S&P установило кредитный рейтинг на уровне BB-. (данный показатель был рассмотрен в предыдущих примерах). Прогноз негативный.

Moody's установило кредитный рейтинг на уровне Ba3-. Кредитоспособность банка ниже средней. Обязательства банка относятся к спекулятивным и подвержены кредитному риску. Индекс "3" означает меньшую кредитоспособность по сравнению с банками, имеющими другие рейтинги группы "Ba". Прогноз негативный.

Эксперт РА установило кредитный рейтинг на уровне ruA. Умеренно высокий уровень кредитоспособности. Отмечается чувствительность к воздействию негативных изменений экономики страны. Прогноз стабильный.

10. **Райффайзенбанк.** Кредитные рейтинги представлены агентствами S Fitch, Moody's и АКРА.

Fitch установило кредитный рейтинг на уровне BBB-. Хорошая кредитоспособность (данный показатель был рассмотрен в предыдущих примерах). Прогноз стабильный.

Moody's установило кредитный рейтинг на уровне Ba2. Кредитоспособность банка ниже средней (данный показатель был рассмотрен в предыдущих примерах). Прогноз стабильный.

АКРА установило кредитный рейтинг на уровне AAA(RU). (данный показатель был рассмотрен в предыдущих примерах). Прогноз стабильный.

Проведенный анализ позволяет говорить о существенных отличиях между российскими и международными рейтингами. Основным отличием является различные показатели оценки. Рейтинговые оценки международных рейтинговых агентств, как правило ниже, чем у национальных. Однако оценка последних, считается более объективной, поскольку учитывает специфику банковского дела и бизнеса в Российской Федерации. Существенным недостатком российских рейтинговых агентств является коррупционная составляющая. С целью увеличить свою прибыль они выполняют определенные заказы (увеличить рейтинг одной компании, а другой наоборот уменьшить).

Кредитный рейтинг это удобный и очень важный элемент ведения бизнеса через банки. В последнее время кредитные рейтинги становятся все более и более популярными, прежде всего потому, что подразумевают независимую оценку платежеспособности кредитной организации. Кредитный рейтинг часто используется банками и другими финансовыми институтами для принятия решений по кредитованию, сделкам на денежном рынке, страхованию, лизингу и в любых других ситуациях, где требуется оценка кредитоспособности бизнес партнера.

Библиографический список

1. Бойко Г.А. Банковские рейтинги: инструменты, подходы к построению, факторы. В сборнике: Финансовая экономика и современное государство сборник научных трудов. Ярославль, 2016. С. 129-136.
2. Миронов Ю.Б. Принципы построения методологии составления банковских рейтингов. В сборнике: Современная наука. Новые перспективы Сборник научных докладов. Sp. z o.o. «Diamond trading tour». 2014. С. 54-56.
3. Официальный сайт BankoDrom. Кредитный рейтинг банков АКРА. [Электронный ресурс].// URL: <http://www.bankodrom.ru/kreditnye-rejtingi-bankov/akra/> (доступ свободный) (дата обращения 01.12.2017).
4. Официальный сайт рейтингового агентства Эксперт РА. Рейтинги кредитоспособности банков. [Электронный ресурс].// URL: <https://raexpert.ru/ratings/bankcredit/> (доступ свободный) (дата обращения 01.12.2017).
5. Официальный сайт Risk-monitoring.ru - сервис для оценки финансового состояния российских банков. Кредитные рейтинги банков РФ. [Электронный ресурс].// URL: <https://risk-monitoring.ru/kreditnye-rejtingi-bankov.html> (доступ свободный) (дата обращения 01.12.2017).
6. Официальный сайт Сравни.ру. [Электронный ресурс].// URL: sравни.ru (доступ свободный) (дата обращения 01.12.2017).
7. Репушевская О.А. Банковские рейтинги и их роль в оценке финансовой устойчивости коммерческих банков. В книге: Инновационные и экономические особенности укрепления государственности России в XXI веке Москва, 2016. С. 193-221.

References

1. Бойко Г.А. Банковские рейтинги: инструменты, подходы к построению, факторы. В сборнике: Финансовая экономика и современное государство сборник научных трудов. Ярославль, 2016. С. 129-136.
2. Миронов Ю.Б. Принципы построения методологии составления банковских рейтингов. В сборнике: Современная наука. Новые перспективы Сборник научных докладов. Sp. z o.o. «Diamond trading tour». 2014. С. 34-36.
3. Официальный сайт BankoDrom. Кредитный рейтинг банков АКРА. [Электронный ресурс].// URL: <http://www.bankodrom.ru/kreditnye-rejtingi-bankov/akra/> (доступ свободный) (дата обращения 01.12.2017).
4. Официальный сайт рейтингового агентства Эксперт РА. Рейтинги кредитоспособности банков. [Электронный ресурс].// URL: <https://raexpert.ru/ratings/bankcredit/> (доступ свободный) (дата обращения 01.12.2017).
5. Официальный сайт Risk-monitoring.ru - сервис для оценки финансового состояния российских банков. Кредитные рейтинги банков РФ. [Электронный ресурс].// URL: <https://risk-monitoring.ru/kreditnye-rejtingi-bankov.html> (доступ свободный) (дата обращения 01.12.2017).
6. Официальный сайт Сравни.ру. [Электронный ресурс].// URL: sravni.ru (доступ свободный) (дата обращения 01.12.2017).
7. Репушевская О.А. Банковские рейтинги и их роль в оценке финансовой устойчивости коммерческих банков. В книге: Инновационные и экономические особенности укрепления государственности России в XXI веке Москва, 2016. С. 193-221.

НЕЙТРАЛИЗАЦИЯ НЕГАТИВНЫХ ФАКТОРОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНСТРУКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В РАМКАХ ЕАЭС

Федоров А.Г., к.ю.н., доцент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Калужский филиал

Крутиков В.К., д.э.н., профессор, Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского, Институт управления, бизнеса и технологий г. Калуга

Дорожкина Т.В., к.э.н., доцент, Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского, Институт управления, бизнеса и технологий г. Калуга

Аннотация: В статье исследуются современный уровень и характер взаимоотношений между странами членами Евразийского экономического союза. Выделен ряд негативных факторов, отрицательно влияющих на установление конструктивных экономических отношений внутри союза. Предложены рекомендации по перспективному выстраиванию контактов между странами с учетом мирового положительного опыта.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз; внешнеэкономическая деятельность; реформирование интеграционных процессов; мировой опыт; цифровая экономика.

Abstract: The article examines the current level and nature of the relationship between the member countries of the Eurasian economic Union. Highlighted a number of negative factors affecting the establishment of productive economic relations within the Union. Recommendations for promising to build contacts between the two countries given the world a positive experience.

Keywords: The Eurasian economic Union; foreign trade activities; reformatting the integration process; global experience; digital economy.

Интеграционные процессы, происходящие на европейском и азиатском пространстве, в рамках развития Евразийского экономического союза, находятся в настоящее время в стадии переходного периода, изобилующего противоречиями и конфликтными ситуациями.

Исследователи отмечают целый ряд негативных последствий, которые проявились после осуществления добровольной передачи, определенных таможенных полномочий партнерам по союзу. [3.,6.]

После введения странами Европейского союза санкций, предусматривающих ресурсную, и иную блокаду России, российской стороной были приняты встречные контрмеры. Вместо партнерской поддержки, на территории Белоруссии, в кратчайшие сроки, сформировались транспортно-логистические центры, через которые, российский рынок заполняется, в огромных количествах, продукцией западных стран. При этом, продукция, не имеющая отношения к Республике Белоруссия (тропические фрукты, морепродукты и пр.), в огромных количествах фасуется, обеспечивается белорусскими санитарными документами. [6.,7.]

Это происходит в ситуации, когда Россия осуществляет всестороннюю поддержку белорусских партнеров, обеспечивая республику свободным доступом на российские рынки, и финансовой помощью, в объеме, до девяти млрд. долларов США, ежегодно. [7.]

Со стороны Белоруссии не наблюдалось доброжелательного отношения к российским производителям, так как они рассматриваются в качестве конкурентов, в свою очередь белорусские предприниматели, реэкспорт продукции (польской, украинской и других третьих стран) превратили в систему.

Отсутствие ограничительных мер для членов ЕАЭС, привело к свободному пересечению границ товарами, отправляемыми из Белорусской Республики в Казахстан, а в дальнейшем, они пересекает границы России. Фактически Казахстан открыл границы для поступления на российский рынок и китайских товаров. [10.]

Инструментарий проникновения на российский рынок достаточно разнообразен. Эксперты отмечают следующие, наиболее распространенные способы.

Представители Казахстана и Киргизии, при осуществлении перенесения товаров между Китайской народной республикой и ЕАЭС, осуществляют занижение таможенной стоимости товара. Но даже в этой

ситуации, экспертный анализ демонстрирует факты значительного превышения, практически в шесть раз, объемов импорта китайских товаров над потребностями казахского и киргизского рынков. Закономерно, что превышение объемов импорта связано с его поставками на российскую территорию. [7.,9.]

В соответствии с документами, принятыми ЕАЭС, партнеры союза могут беспрепятственно импортировать сырье для производства сахара. Но нормативно закреплено условие, в соответствии с которым, члены союза экспортируют произведенный, окончательный товар в третьи страны. Невыполнение закрепленного положения, проникновение продукта на рынки Белоруссии, Казахстана и России приводит к резким скачкам цены на сахар, ставит под удар предприятия, его производящие.

С учетом того обстоятельства, что основную массу сырья за границей закупают казахские бизнес-структуры, эксперты склоняются к мнению об их причастности к допускаемым нарушениям. [6.,7.]

Представители белорусской стороны реализуют схемы, позволяющие уклоняться от выплаты пошлин в российский бюджет при осуществлении экспорта топлива. Топливо выдается, то за растворители, с одновременным увеличением объема экспорта, почти в десять раз, то за битумные смеси, с увеличением объемов, почти в двести раз, разумеется, подобные продукты не подлежат обложению вывозной пошлиной. [10.]

Члены Союза широко практикуют введение и нетарифных барьеров. Коммерческим предприятиям, занятым в сфере торговли и общественного питания, спускается обязательный перечень товаров, включаемых в ассортимент продовольственной группы, в котором абсолютно преобладают продукты, произведенные в своей стране. [9.]

Россия, представляющая девяносто процентов емкого и обеспеченного финансами, рынка евразийского союза, безусловно, является центром притяжения для партнеров, но по оценкам экспертов, общие потери, понесенные нашей страной, составляют миллиарды долларов.

Нельзя отрицать, что интеграционные процессы в ЕАЭС сегодня носят политический характер, хотя их базой выступает взаимовыгодное экономическое сотрудничество. Возникающие, достаточно сложные проблемы, следует отнести к симптомам «болезни роста» экономической составляющей союза, и целе-

направленно работать над обеспечением выполнения обязательств, добровольно возложенных на себя членами евразийского экономического союза.

Сложности, возникающие при осуществлении управления изменениями, в современных условиях глобализации, требуют принятия неординарных, креативных решений для обеспечения свободного перемещения товаров и услуг, людей и капиталов.

На первый план выходит деятельность по обеспечению прозрачности движения товаров и услуг в едином экономическом пространстве. Так, скоординированное отслеживание логистических цепочек движения товаров, ввезенных через границы ЕАЭС, контроль над движением товаров в торговом обороте на территории стран-членов, вплоть до уровня розничной торговли, призваны обеспечить экономическую, а не политическую, интеграцию членов союза.

С этих позиций, российский рынок был и остается максимально привлекательным для партнеров, транспортно-логистические системы страны, включая услуги морского и авиационного транспорта развиваются, российские энергоресурсы востребованы, уровень человеческого капитала остается адекватным уровню высокоразвитых стран. [2.]

Российской Федерации самой требуется четко самоопределиться со своим местом в мировом процессе глобализации, и в частности с той ролью, которую она намерена играть в ЕАЭС.

Разработка и принятие, в ближайшее время пакета базовых документов, от десятков решений Евразийской экономической комиссии, Таможенного кодекса Евразийского экономического союза, до Федерального Закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации», создает новую проекцию развития. [4.]

Проекцию, по духу и смыслу близкую к мнениям выдающихся политических деятелей в истории России. А именно, С.Ю. Витте: «Нация, как и человек, не имеет более дорогих интересов, как свои собственные», и императора Александра III: «У России есть только два союзника: ее армия и флот». [1.,8.]

Формируемая нормативно-правовая база закладывает фундамент парадигмы цифровой экономики, в частности включает в себя следующие положения: приоритет электронного декларирования, совершенствование электронного архива документов, применение технологий автоматической регистрации деклараций на товары, внедрение механизма «единого окна», электронный документооборот с предоставлением предварительной информации о прибытии товара и другие.

Практическое внедрение передовых технологий электронной экономики в деятельность органов финансово-экономического, правоохранительного, в том

числе таможенно-налогового, блоков властных структур, в 2017 году приобрело инновационный, прорывной характер.

Коренные изменения осуществляются в соответствии с требованиями мировых стандартов и регламентов, а в рамках ЕАЭС изучаются возможности практического сопряжения информационных систем, создания единого совместного информационного ресурса, и признания правовых положений законодательства разных стран-партнеров. В частности, формируется единый институт уполномоченного экономического оператора (УЭО), отвечающий требованиям международной экономической деятельности.

Для эффективной реализации намеченных мероприятий, например в России, при активном участии бизнес сообщества, разработана Комплексная программа развития Федеральной таможенной службы России до 2020 г., включающая в себя систему ориентиров и направлений ресурсного обеспечения

Одновременно, Федеральная таможенная служба выстраивает, отвечающую современному потенциалу цифровой экономики, тесную систему взаимодействия с ФНС России, для обеспечения эффективности единого механизма администрирования таможенных и налоговых платежей и результативности таможенного контроля. [4.]

Международный и отечественный положительный опыт демонстрирует наличие жесткой системы безопасности, которая положена в основу деятельности Международной таможенной организацией, объединившей 181 государство с долей в международной торговле, почти сто процентов. [3.]

Организация поддерживает применение обширных профилактических мер в международных таможенных отношениях, что следует учитывать при конструировании взаимоотношений с членами ЕАЭС.

Мировая практика взаимовыгодного и взаимоприемлемого сотрудничества идет по пути внедрения алгоритмов гармонизации таможенных процедур, правовых основ, стандартов и регламентов.

Следует опираться на поддержку предпринимательского сообщества стран участников ЕАЭС, заинтересованных в добросовестном ведении бизнеса, упрощении правил торговли, согласовании норм в торговых договорах, придании им прозрачности.

Переход на новый качественный уровень взаимоотношений стран-участников ЕАЭС, связан с реформированием существующей версии интеграции, нейтрализацией негативных внутренних и внешних факторов для укрепления взаимосвязей, обеспечения конструктивного взаимодействия между странами членами ЕАЭС.

Библиографический список

1. Витте С.Ю. Собрание сочинений и документальных материалов: В 5 т./С.Ю. Витте. – М.: Наука, 2002. С.67.
2. Крутиков В.К. Психология «осажденной крепости»: от преодоления к развитию. Калуга. Издатель Захаров С.И. («СерНа»), 2017 С. 100-141.
3. Смольницкая А. А. Роль Всемирной таможенной организации в развитии таможенного сотрудничества // Молодой ученый. — 2017. — №13.1. — С. 43-46.
4. Выступление первого заместителя руководителя ФТС России Руслана Давыдова <http://search.j.tks.ru/news/nearby/2017/05/19/0006>.
5. Евразийская интеграция провалилась? <http://inosmi.ru/politic/20171117/240783111.html>.
6. Костин А.А., Костина О.В. Перспективы развития таможенного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза / Academic science - problems and achievements V. North Charleston, USA, 2014. Vol. 2. С. 181-184.
7. Прокушев Е.Ф., Костин А.А., Москаленко О.А. Современные условия интеграции России в систему мирохозяйственных связей / European Science and Technology [Text]: materials of the international research and practice conference, Vol. 1, Wiesbaden, January 31st, 2012 / publishing office «Bildungszentrum Rodnik e. V.». с. Wiesbaden, Germany, 2012. P. 707-717.
8. Серов В. Энциклопедический словарь крылатых слов и выражений <http://www.bibliotekar.ru/encSlov/19/19.htm>.
9. Фисенко Таможенное тарифное и нетарифное регулирование: особенности опыта КНР <https://cyberleninka.ru/article/n/tamozhennoe-tarifnoe-i-netarifnoe-regulirovanie-osobennosti-opyta-krn>.

10. Эксперт: Россия держит белорусских нефтяников на крючке
<https://charter97.org/be/news/2016/7/21/214547/>.

References

1. Vitte S.YU. *Sobranie sochinenij i dokumental'nyh materialov: V 5 t./S.YU. Vitte.* – М.: Nauka, 2002. S.67.
2. Krutikov V.K. *Psihologiya «osazhdennoj kreposti»: ot preodoleniya k razvitiyu.* Kaluga. Izdatel' Zaharov S.I. («SerNa»), 2017 S. 100-141.
3. Smořnickaya A. A. Rol' Vsemirnoj tamozhennoj organizacii v razvitii tamozhennogo sotrudnichestva // *Molodoj uchenyj.* – 2017. – №13.1. – S. 43-46.
4. Vystupenie pervogo zamestitelya rukovoditelya FTS Rossii Ruslana Devydova
<http://search.j.tks.ru/news/nearby/2017/05/19/0000>.
5. *Evrazijskaya integraciya provallias'?* <http://inosmi.ru/politic/20171117/240783111.html>.
6. Kostin A.A., Kostina O.V. *Perspektivy razvitiya tamozhennogo sotrudnichestva v ramkah Evrazijskogo ehkonomiecheskogo soyuza / Academic science - problems and achievements V. North Charleston, USA, 2014. Vol. 2. S. 181-184.*
7. Prokushev E.F., Kostin A.A., Moskalenko O.A. *Sovremennye usloviya integracii Rossii v sistemu mirohozaystvennyh svyazej / European Science and Technology [Text]: materials of the international research and practice conference, Vol. I, Wiesbaden, January 31st, 2012 / publishing office «Bildungszentrum Rodnik e. V.».* c. Wiesbaden, Germany, 2012. P. 707-717.
8. Serov V. *EHnciklopedicheskiy slovar' krylatyh slov i vyrazhenij* <http://www.bibliotekar.ru/encSlov/19/19.htm>.
9. Fisenko *Tamozhennoe tarifnoe i netarifnoe regulirovanie: osobennosti opyta KNR*
<https://cyberleninka.ru/article/n/tamozhennoe-tarifnoe-i-netarifnoe-regulirovanie-osobennosti-opyta-knr>.
10. Ekspert: Rossiya derzhit belorusskih neftyanikov na kryuchke
<https://charter97.org/be/news/2016/7/21/214547/>.

К ВОПРОСУ О ВЗАИМОВЛИЯНИИ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И РОСТА ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Цурова Л.А., к.э.н., доцент, Ингушский государственный университет

Инаркиева М.С., к.э.н., доцент, Ингушский государственный университет

Мальсагов Р.М., к.э.н., доцент, Ингушский государственный университет

Аннотация: В статье исследуется причинно-следственная связь между прямыми иностранными инвестициями и экономическим ростом. На основе всестороннего анализа теоретических взглядов и практических аспектов зарубежного и отечественного опыта аргументируется возобновление иностранных инвестиций и роста экономики страны, в отсутствие ярко выраженного приоритета одного фактора над другим. Определены необходимые условия для привлечения прямых иностранных инвестиций и проблемы их обеспечения в России. Особое внимание уделено обоснованию предпочтительности направленности прямых иностранных инвестиций именно в развивающихся экономиках, как наиболее оптимального достижения взаимовыгодного сотрудничества.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, экономический рост, защита прав собственности, низкая себестоимость, льготное налогообложение, бюрократические барьеры, низкие ставки.

Abstract: The article investigates the causal relationship between foreign direct investment and economic growth. On the basis of comprehensive analysis of theoretical views and practical aspects of foreign and domestic experience discusses the interaction of foreign investment and economic growth of the country in the absence of a pronounced priority of one factor over another. Determined the necessary conditions to attract direct foreign investment and the problems of their security in Russia. Special attention is paid to the justification of preference of direction of foreign direct investment in emerging economies, as the most optimal to achieve win-win cooperation.

Keywords: foreign direct investment, economic growth, protection of property rights, low production costs, preferential taxation, bureaucratic barriers, low rates.

В экономической теории нет четкого консенсуса о наличии положительной взаимосвязи между прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) и экономическим ростом, но в последние годы экономисты сходятся во мнении, что ПИИ положительно коррелируется с экономическим ростом. Теоретически эта точка зрения была поддержана последними уточнениями в теории роста в вопросах важности технологической и управленческой модернизации. В этой связи вклад ПИИ в экономический рост реализуется через его роль в качестве канала для передачи современных технологий и практики управления фирмой. Такая диффузия знаний приводит к росту производительности труда и эффективности производства в развивающейся экономике, стимулируя технический прогресс в принимающих странах. [2, с.160]. Таким образом, ПИИ обеспечивает лучший доступ к технологиям для местной экономики, стимулируя повышение производительности за счет вторичных эффектов: усиление конкуренции, провоцирующей инвестиции в человеческий капитал, экономику знаний и содействие торговле.

Эмпирически выявлено наличие побочных эффектов притока ПИИ. Опыт развитых стран свидетельствует о положительной взаимосвязи производительности отечественных фирм с присутствием иностранных инвестиций. (Шапиро и Глоberman). [10]

Для развивающихся стран, результаты, как правило, положительные, хотя и несколько смешанные. Несмотря на то, что доказательства однозначных положительных последствий не обнаружены для развивающихся экономик, считается, что в целом прямые иностранные инвестиции следует рассматривать как экспорт катализаторов для местной экономики. (Бломстрен и Коко) [9]

Есть мнение некоторых экономистов, что в краткосрочной перспективе ПИИ могут негативно сказаться на отечественных производствах, забирая долю на рынке, что, впрочем, не исключает позитивного воздействия в долгосрочной перспективе. (Эйткен и Харрисон). [7]

Вопросы первопричинности – экономический рост или ПИИ – до сих пор не нашли своего однозначного ответа. Доказательства того, что экономический рост провоцирует привлечение ПИИ приводят в своих исследованиях Абрамова М.А и Григорьев Ю.В: бурный экономический рост, появление огромных внутренних

рынков, увеличение доходов на душу населения и появление многочисленного среднего класса в городах привлекают иностранных инвесторов интенсивностью своего развития. В связи с этим растет количество исследований с анализом причинно-следственной связи между ПИИ и экономическим ростом. [2, с 93] Исследования показывают, что связь между инвестициями и экономическим ростом в развивающихся странах весьма неоднородна и сильнее в более открытой экономике. Кумар и Прадхан определили положительное влияние ПИИ на экономический рост, однако наличия причинно-следственной связи в исследовании не выявлено. [8]. Результаты исследования причинно-следственной связи между ПИИ и экономическим ростом для основных получателей ПИИ (с разной историей макроэкономических событий, политики и модели роста) показали, что в случае с Чили рост ВВП был спровоцирован притоком ПИИ, в то время как в Малайзии и Таиланде, имеются убедительные доказательства двунаправленности причинно-следственной связи между двумя переменными.

В ряде недавних исследований аргументируется роль информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) как фактора общественного воспроизводства наравне с известными составляющими: труд, капитал, земля, предпринимательство. ИКТ повышает приток ПИИ в развивающиеся страны в силу снижения транзакционных издержек, сопутствующих заключению сделок, и затрат на производство, а также облегчают доступ к информации об альтернативных возможностях инвестирования. В исследовании Гринберга Р.С. анализируя взаимосвязь между притоком ПИИ и ИКТ во времени, определяется, что имеются значительные краткосрочные причинно-следственные связи между двумя переменными. Однако результаты отличаются в зависимости от уровня развития страны. В развитых странах существующая инфраструктура ИКТ привлекает ПИИ; в развивающихся странах не наблюдается первопричинности ПИИ в развитии ИКТ, то есть должен быть создан потенциал в области ИКТ в целях привлечения ПИИ.

Для исследования взаимовлияния ПИИ и экономического роста используются как правило агрегированные данные мирового развития Всемирного банка (WDI-показатели), включающих 207 стран, наблюдаемых с 1970 года. Используемые переменные клас-

сифицируются как зависимые, независимые и страновые (или отраслевые).

В определении зависимых переменных учитывается потенциал эффективного поглощения ПИИ местным рынком, который рассчитывается как объем прямых иностранных инвестиций, выраженный в процентах от ВВП.

Независимые переменные характеризуют как детерминанты ПИИ, такие как: налоговые льготы, субсидирование заработной платы, спрос, поддержка экспорта, открытость рынка, рост ВВП, государственное потребление, уровень заработной платы, инфляция, образование, экономический эффект, инвестиции в ИКТ и состояние инфраструктуры.

Страновые характеристики переменных включают степень индустриализации, политической нестабильности, инвестиционный риск, наличие природных ресурсов и ряд показателей, связанных с региональным расположением, доходами населения, степенью задолженности и демократизации.

Существует целый ряд определений объема ПИИ, но следовало бы оптимизировать расчеты с учетом оценки комплексной чувствительности результатов в соответствии с различными определениями. Так, оценка объема ПИИ включает: (1) чистый приток ПИИ в долларах США; (2) чистый приток ПИИ в доле валового накопления капитала; (3) чистый приток ПИИ в фиксированных денежных единицах (долларах США с учетом дефлятора) и (4) валовые ПИИ в процентах от ВВП по паритету покупательной способности.

Для анализа влияния независимых переменных, определяющих приток ПИИ, оцениваются следующие факторы:

- открытость экономики, которая определяется далее торговли в ВВП;
- эффективность ПИИ, зависящая от структуры отраслевой доходности местного рынка или мирового при экспорт-ориентированном бизнесе, доли участия иностранного инвестора в распределении прибыли, особенностей налогообложения;
- показатель ВВП, который определяется годовым темпом роста; степень взаимозависимости ВВП и ПИИ. Инвестиции в бедные страны с дефицитом капитала, как ожидается, обеспечат более высокую доходность, что указывает на обратное влияние ПИИ на ВВП;
- уровень государственного потребления, выраженный в процентах к ВВП. Высокий уровень потребления может свидетельствовать о высоком налогообложении корпоративного сектора, что негативно скажется на притоке ПИИ. Однако, высокая доля государственного потребления также может свидетельствовать о стабильности в структуре потребления. Часть потребления правительство, как правило, вкладывает в инфраструктуру, что может способствовать притоку ПИИ.

Эмпирические результаты, основанные на большой выборке данных промышленно развитых и развивающихся стран, кратко изложены следующим образом.

Выявлено положительное влияние открытости экономики на объем притока ПИИ.

Экономика, в которой торговля превалирует, также имеет относительно высокие объемы ПИИ, но эффект относительно невелик и варьируется в зависимости от регионального расположения.

Рост ВВП прямо пропорционален и значителен по своему воздействию на объемы ПИИ. Это согласуется с тем, что горизонтальные ПИИ, т. е. ПИИ в поисках базы для производства продукта для внутреннего пользования принимающей страны, привлекают иностранных инвесторов в силу роста реальных доходов и покупательной способности населения.

Уровень оплаты труда положительно воздействует на приток ПИИ. Доля заработной платы является своеобразным барометром состояния человеческого капитала, а также отражает уровень капиталоемкости производства во многих развивающихся странах (как правило, низкий).

Результаты показывают, что ПИИ в основном обусловлены интересом к разработке природных ресурсов. Темпы роста экономик сырьевых стран, как правило, не имеют отношения к интенсивному экономическому развитию. Приток прямых иностранных инвестиций, ориентированных на минеральные ресурсы требует долгосрочного взаимодействия, крупных инвестиций и политической стабильности. Страны с неустойчивой макроэкономической политикой, характеризующиеся непоследовательными и непредсказуемыми действиями в экономических решениях, как правило, отличаются высокой инфляцией и волатильностью ее темпов.

Индустриализация является отрицательным и значимым фактором. Высокий уровень индустриализации может свидетельствовать о более высокой относительной заработной плате и служить сдерживающим фактором для притока ПИИ для развивающихся стран.

Следует отметить влияние процентных ставок на приток ПИИ. Реальная процентная ставка представляет собой показатель ожидаемого риска доходности иностранных инвестиций, а также стоимости внутреннего капитала в случае совместного использования внутренних и иностранных инвестиций. Риск измеряется спредом процентных ставок, оказывая негативное влияние на инвестиционные решения. Норма прибыли на капитал, инфляция и факторы риска влияют на приток ПИИ.

Общие тенденции в области ПИИ сильно варьируются в зависимости от экономических параметров региона, в частности, задолженность оказывает негативное воздействие на прямые иностранные инвестиции. Очевидно, что потенциальные инвесторы избегают страны с высоким уровнем долга, опасаясь макроэкономической нестабильности из-за прогнозируемой девальвации.

Уровень демократизации оказывает положительное влияние на ПИИ. Иностранные инвестиции привлекают открытость и демократичность социально-экономического устройства страны, отчасти из-за тенденции к корпоративной социальной ответственности, а также потому, что хорошо функционирующая демократия добивается проведения оптимальной экономической политики.

Соотношение между чистым притоком ПИИ и размером страны прямо пропорционально. Большая территория способствует росту инвестиций, но и снижает открытость.

Высокий уровень государственного потребления отражает не только высокий уровень налогообложения капитала, но и наличие лучшей инфраструктуры и инвестиций в человеческий капитал. ИКТ, как правило, оказывают положительное воздействие на приток ПИИ.

Рассматривая Россию в качестве принимающей стороны для ПИИ, охарактеризуем основные сложившиеся тенденции в отечественной экономике.

Акцент на диверсификацию экономики и технологическое обновление не является чем-то новым для современной России, однако усилился в последнее время в связи изменившейся рыночной конъюнктуры на энергоносители и современными политическими вызовами.

Президент на 21-ом Международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге отметил, что «...в течение ближайших десятилетий Россия должна стать страной, благополучие которой обеспечивается не столько сырьевыми, сколько интеллектуальными ресурсами: «умной» экономикой, создающей уникаль-

ные знания, экспортом новейших технологий и продуктов инновационной деятельности». Для реализации указанной цели была принята в свое время стратегия развития до 2020 года, которая в настоящее время пересматривается. [1] Промежуточный экспертный доклад о новой стратегии был представлен в июне 2017 года.

В докладе отмечается целесообразность привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Эта цель уже была заложена в политических инициативах ранее: сокращение числа предприятий, отнесенных к стратегическим (и поэтому не всегда открытых для иностранного участия), и поощрение иностранных компаний, инвестирующих в инновационный проект в Сколково. Масштабный пересмотр планов приватизации, утвержденных с 1 августа 2011 года, можно также рассматривать как возможность для иностранных стратегических инвесторов приобретать пакеты акций нескольких ведущих, доселе контролируемые государством, компаний таких, как Банк ВТБ, «Алроса», Роснефть и другие.

Таблица 1 - ВВП на 1 занятого человека по паритету покупательной способности в \$ / час.

Россия	30,5
Германия	69,9
США	100,9

Источники: МВФ: перспективы мировой экономики в ноябре 2017 года, http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_01/1stWWW.exe/Stg/d12/ дата обращения 7 декабря 2017 года.

Рост производительности труда в долгосрочной перспективе неразрывно связан с перечисленными выше внутренними факторами. Однако повышение производительности труда с течением времени также возможно за счет распространения в России зарубежных технологий посредством прямых иностранных инвестиций с поставкой зарубежной техники, воплощающей новые технологии, путем покупки лицензий или копирования. Россия как среднеразвитая страна, может поглотить большую часть технических и технологических разработок из-за рубежа, что является очевидным преимуществом в отличие от горстки стран с развитой экономикой, которая вплотную приблизилась к границе технических возможностей, что существенно ограничивает ресурсы стимулирования производительности труда.

Российский рынок уже сейчас, вне зависимости от государственного регулирования, поглощает множество иностранных технологий в форме импорта оборудования. Около четырех пятых всего оборудования, установленного в последние годы было импортировано. Сравнение российских таможенных данных по импорту оборудования и данных Росстата по инвестициям в основной капитал свидетельствует о существенном импортировании станков и оборудования. [3, с. 106]

Россия действительно привлекает достаточное количество ПИИ. Однако есть некоторые страные осо-

бенности российского ПИИ в последние годы. Обычно для крупной развивающейся экономики, что значительная часть внутреннего потока инвестиций поступает из оффшорных налоговых убежищ, что почти совпадает по объемам с ПИИ [6, с. 739]. Хотя многие иностранные фирмы имели успех в России, мало кто сомневается, что в ПИИ вряд ли будут преобладать реально иностранные инвестиции, так как климат российской бизнес-среды этому не благоприятствует в силу недостаточной защиты прав собственности и препятствий для конкуренции, в частности, для выхода на рынок.

Отправной точкой для формирования бизнес-среды является совокупность экономических институтов, которые, к сожалению, пока не настроены на конкуренцию, и открытые рынки. Россию в мировом банковском рейтинге относят к странам со средним уровнем дохода. Из 46 стран в этой категории, чья бизнес-среда оценивается по условиям ведения бизнеса (Ease of Doing Business - EoDB), Россия заняла 38-е место из 123-х. Большая часть рейтинга EoDB базируется на опросах компаний.

Данные таблицы 2 показывают рейтинг EoDB России по девяти разделам по сравнению со слабым государством-участником ЕС - Грецией, и сравнительно сильной развивающейся экономикой Турции.

Таблица 2 - Рейтинг легкости ведения бизнеса в России, Турции, Греции (n=183)

Показатель	Россия	Турция	Греция
Бизнес-старт	108	63	149
Разрешение на строительство	182	137	51
Регистрация права собственности	51	38	153
Доступность кредита	89	72	89
Защита прав инвесторов	93	59	154
Налогообложение	105	75	79
Свобода трансграничной торговли	162	76	84
Обеспечение исполнения контрактов	18	26	88
Закрытие бизнеса	103	115	49
В целом	123	65	109

Источник: <http://www.doingbusiness.org/data> (по состоянию на 10 декабря 2017 года)

Опросы других рейтинговых агентств изображают российскую бизнес-среду в таком же контексте. В рейтинги качества управления Всемирного банка за 2016 г. Россия занимала 189-е место из 213 стран.

Критерии рыночной среды группируются по трем отдельным категориям: государственное управление; барьеры для торговли и инвестиций; барьеры для предпринимательства.

Несмотря на сложные институциональные механизмы, в рамках которых бизнес вынужден работать в России, выгоды для ППИ очевидны: большой рынок,

бурный рост (до 2008 года), богатые природные ресурсы, и хорошо образованная рабочая сила.

Институциональные реформы могли бы значительно повлиять на привлекательность для ППИ российского рынка.

Последние несколько лет были трудными для России, и для большинства компаний, что инвестировали в Россию. Это находит отражение в совокупности данных. На графике показана величина ППИ, при том, что после 2008 года наблюдается снижение общего объема инвестиций в основную капитал.

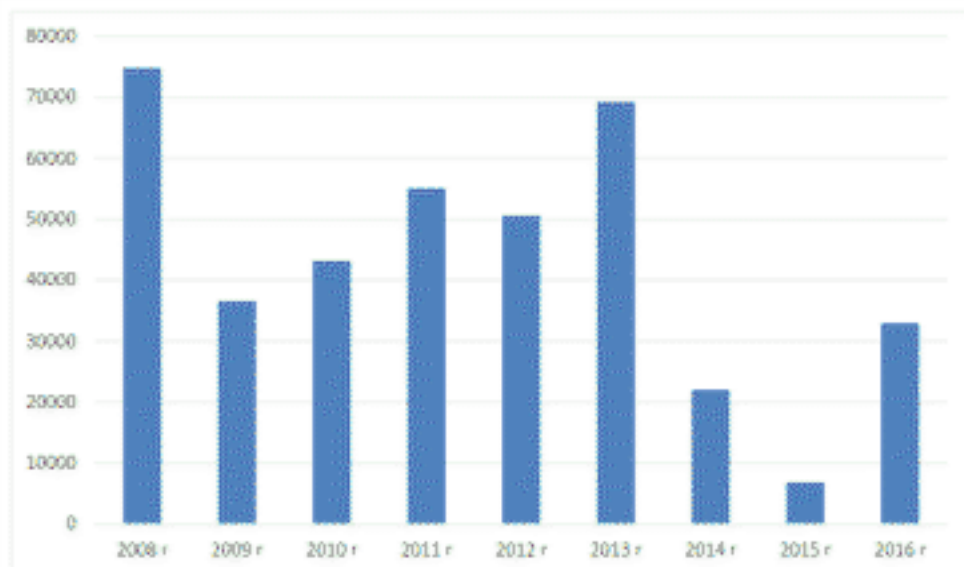


Рисунок 1 - Прямые иностранные инвестиции в экономику России (в млрд. долл. США)

Источник: <https://promdevelop.ru/inostrannye-investitsii-v-ekonomiku-rossii/>

Между тем общий объем российских инвестиций остается незначительным в величине ВВП, около 20-22%, отчасти из-за неотрегулированности прав собственности.[4, с. 20]

В то же время, иностранные фирмы, которые были созданы как дочерние компании или совместные предприятия в России во многих случаях способствовали процессу объявленной модернизации. Выделились определенные линии бизнеса и различные направления технологического воздействия в иностранном инвестировании.

Первая область является продовольственной – розничная торговля и общественное питание (начиная еще с McDonald's в 1990 г, сегодня – Auchan, MetroCash&Carry и др).

Второе направление – это нефть и газ, несмотря на то, что роль иностранного капитала в разработке нефтяных или газовых месторождений сильно ограничена (зарубежные инвестиции в Роснефть, Газпром).

Третий пример передачи технологий посредством ППИ исходит из авиации и космонавтики (Sukhoi SuperJet).

В поисках вариантов инвестирования для иностранного инвестора сигналом о привлекательности бизнес-среды послужили бы, как минимум, благоприятные ожидания в будущем. Однако международные рейтинги по России стабильно низкие и часто пересматриваются в сторону снижения. Ситуация к тому же усугубляется с введением санкций. Например, оценки EoDB констатируют падение рейтинга России с 116-го на 123-е место. [5, с. 209]

Здесь во многом определяющим фактором также является количество бюрократических процедур и времени в получении разрешения на строительство, организацию экспорта/импорта и другие транзакционные издержки.

Важно сократить бюрократические препятствия как минимум в два раза: чем больше бюрократических барьеров, тем ниже экономическая эффективность для ППИ даже при отсутствии коррупции, так как забюрократизированность процесса ведет к росту транзакционных издержек бизнеса из-за неоправданного увеличения сроков реализации инвестпроектов. В условиях переплетения интересов бизнеса и бюрократии как части системы, основанной на неформальных связях, сложно говорить о доступной бизнес-среде.

Данные таблицы показывают следующее. Во-первых, за период бюрократические препятствия не усилились. Во-вторых, наблюдаются некоторое улучшение в последние два года по четырем из девяти позициям. В-третьих, положительная последовательная динамика хотя бы по одной позиции – получение разрешения на строительство – позволяет надеяться на улучшение бизнес-климата России. Об этом свидетельствуют неоднократные заявления Президента на экономических форумах и встречах с иностранными инвесторами.

Таким образом, формирование благоприятного бизнес-климата является необходимым условием для привлечения реальных инвестиций. Пока же мы наблюдаем активность спекулятивных иностранных инвестиций (carry trade), подогреваемую Центробанком за счет высокой ставки рефинансирования (8,25%, в

то время как ставка ЕЦБ – 0%, ФРС- 1,25%). Высокая ставка Центробанка в свою очередь приводит к уд-

рожению кредитов реальному сектору экономики.

Таблица 3 - Изменения в бюрократических препятствиях для бизнеса в России

	Показатели	2010	2015	2016
1	Бизнес-старт, дней процедуры	35	30	30
2	Разрешение на строительство: дней процедуры	10	9	9
		671	653	540
3	Регистрация недвижимости: дней процедуры	64	63	53
		52	43	43
		6	6	6
4	Получение кредита: вероятность (0-10)	3	3	3
5	Индекс защиты прав инвесторов: (0-10)	5	5	5
6	Уплата налогов: количество платежей затраченное время, часы	15	11	11
7	Трансграничная торговля: организация экспорта, дни организация импорта, дни	448	320	320
		8	8	8
		13	13	13
8	Обеспечение исполнения контракта: дни процедуры	281	281	281
		37	37	37
9	Закрытие бизнеса, лет	3,8	3,8	3,8

Источник: <http://www.doingbusiness.org/Custom-Query/russia>

В целом, полученные результаты подтверждают многие выводы предыдущих исследований в этой области.

В частности, наблюдается положительная зависимость между притоком ПИИ и экономическим ростом; открытость торговли оказывает положительное влияние на потоки ПИИ; уровень риска оказывает отрицательное влияние на ПИИ. Высокая задолженность является существенным сдерживающим фактором ПИИ. Кроме того, результаты свидетельствуют о наличии региональной и отраслевой диспропорции потоков ПИИ, поскольку интересы ПИИ существенно различаются по регионам. Основная гипотеза последних исследований заключается в существенном положительном воздействии на ПИИ уровня демократизации и развития ИКТ. Результаты свидетельствуют о том, что международному сообществу необходимо активизировать свою помощь в создании ИКТ-инфраструктуры бедных стран. Проблема в том, что такие страны не имеют достаточных государственных

ресурсов для финансирования ИКТ и возможностей для привлечения частного капитала, так как рассматриваются инвесторами как непривлекательные инвестиционные направления.

Подытоживая выше сказанное, отметим, что для притока прямых иностранных инвестиций необходимы следующие условия: защита прав собственности, льготное налогообложение, отсутствие бюрократических барьеров, низкая себестоимость, обеспечиваемая дешевой национальной валютой.

Между тем приток прямых иностранных инвестиций – это взаимовыгодный процесс, в том числе для принимающей стороны: ускоряются процессы модернизации, технического и технологического обновления, возрастает производительность труда, провоцируя экономический рост и благосостояние населения. Необходимо существенно пересмотреть подходы в привлечении инвестиций, стимулируя приток именно «длинных денег» – прямых иностранных инвестиций в реальный сектор экономики.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 10.02.2017) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»
2. Абрамова М.А., Александрова Л.С. Экономика (экономическая теория). Вопросы и ответы - Москва: Юриспруденция, 2001.- 240 с.
3. Инаркиева М.С. Мировой финансовый кризис: причины, пути преодоления. Вузовское образование и наука. Материалы региональной научно-практической конференции. 2009. С. 167-170.
4. Мальсагов Р.М. Инструменты повышения инвестиционной привлекательности региона. Перспективы устойчивого социально-экономического развития Ингушетии. Коллективная монография. Saarbrücken, 2015. С. 18-31.. 2015. С. 18-31.
5. Цурова Л.А. Фундаментальные причины кризисных явлений в России. Вузовское образование и наука. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2016. С. 206-210.
6. Цурова Л.А., Дзержаева Б.Ю., Инаркиева М.С., Таршхоева М.М. Анализ влияния факторов инвестиционной функции на стимулирование совокупного инвестиционного спроса. Экономика и предпринимательство. 2016. № 11-4 (76-4). С. 737-743.
7. Aitken, B. J. Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela / B.J. Aitken, A. Harrison // American Economic Review -1999. Vol. 89, № 3. - PP. 605-618.
8. Cashin P., Kumar M.S., McDermott C.J. International integration of equity markets and contagion effects. Wash.: IMF, 1995.- IV, 47p.
9. Kokko, A. Technology, Market Characteristics and Spillovers / A. Kokko // Journal of Development Economics. 1994. - № 43. - PP. 279-293.
10. Steven Globerman and Daniel M. Shapiro. 1999. The impact of government policies on foreign direct investment: the Canadian experience. Journal of International Business Studies, 30(3) (third quarter), pp. 513-32.

References

1. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 17.11.2008 N 1662-r (red. ot 10.02.2017) «O Konceptii dolgosrochnogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2020 goda»
2. Abramova M.A., Aleksandrova L.S. Ehkonomika (ehkonomicheskaya teoriya). Voprosy i otvety - Moskva: YUrisprudenciya, 2001.- 240 s.
3. Inarkeeva M.S. Mirovoj finansovij krizis: prichiny, puti preodoleniya. Vuzovskoe obrazovanie i nauka Materialy regional'noj nauchno-prakticheskoj konferencii. 2009. S. 167-170.

4. Mal'sagov R.M. Instrumenty povysheniya investitsionnoj privlekatel'nosti regiona. Perspektivy ustojchivogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Ingushetii. Kollektivnaya monografiya. Saarbrücken, 2015. S. 18-31.. 2015. S. 18-31.
5. Curova L.A. Fundamental'nye prichiny krizisnyh yavlenij v Rossii. Vuzovskoe obrazovanie i nauka. Materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii. 2016. S. 206-210.
6. Curova L.A., Dzarahova B.YU., Inarkieva M.S., Tarshkhoeva M.M. Analiz vliyaniya faktorov investitsionnoj funkcii na stimulirovanie sovokupnogo investitsionnogo sprosа. EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 11-4 (76-4). S. 737-743.
7. Aitken, B. J. Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela / B.J. Aitken, A. Harrison // *American Economic Review* -1999. Vol. 89, № 3. - PP. 605-618.
8. Cashin P., Kumar M.S., McDermott C.J. International integration of equity markets and contagion effects. Wash.: IMF, 1995, - IV, 47p.
9. Kokko, A. Technology, Market Characteristics and Spillovers / A. Kokko // *Journal of Development Economics*. 1994. - № 43. - PP. 279-293.
10. Steven Gieberman and Daniel M. Shapiro. 1999. The impact of government policies on foreign direct investment: the Canadian experience. *Journal of International Business Studies*, 30(3) (third quarter), pp. 313-32.

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ: ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Шалабаев П.С., к.э.н., старший преподаватель, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Козловская К.В., Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Аннотация: В современных условиях маркетинг стал одним из инструментов успешного ведения бизнеса в сети интернет. Важной составляющей такой работы является система продвижения в социальных сетях. В статье рассматривается один из способов использования влиятельных пользователей с целью распространения информации и привлечения новых участников в виртуальные группы.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, социальные сети, виртуальные сообщества, пользователи, продвижение.

Abstract: In modern conditions, marketing has become one of the tools for successful business in the Internet. An important component of this work is the system of promotion in social networks. The article considers one of the ways to use influential users to disseminate information and attract new participants to virtual groups.

Keywords: Internet marketing, social networks, virtual communities, users, promotion.

В связи с развитием информационных технологий, где важное место занимает Интернет, возникновением и быстрым развитием электронной коммерции, появилось новейшее направление маркетинга взаимодействия – Интернет-маркетинг.

Сегодня роль Интернета не ограничивается лишь функциями коммуникации, поскольку он также позволяет заключать сделки, выполнять покупки и совершать платежи, что является чертами всемирного электронного рынка. Благодаря интернету, произошло совмещение гипермедийной природы, возможности персонального взаимодействия и интерактивного характера коммуникации. После образования глобальной компьютерной сети возникла новая коммуникационная среда и рынок, где количество потенциальных потребителей с довольно высоким уровнем дохода велико. Появление новейших коммуникативных свойств Интернета привело к необходимости пересмотреть применяемые прежде каналы связи с потребителями, так как подход к процессу коммуникации должен быть современным.

Из-за роста экономики, конкуренция на рынке постоянно усиливается. Поэтому важным вопросом для предприятий становится вопрос выживания. Именно эта причина является главной движущей силой к поиску организации новых эффективных способов продвижения и позиционирования своего товара или услуги. Основой новой экономики является информационное управление и цифровая революция, открывающая совершенно новые возможности и перспективы для потребителей и организаций.

В настоящее время на предприятиях, вне зависимости от организационно-правовой формы, направления деятельности и масштаба, особое внимание уделяется маркетингу, который является важнейшим элементом в процессе коммуникации с потребителем. Именно поэтому, организации, ради занятия лидирующих позиций на рынке, стараются применять как можно более эффективные маркетинговые технологии.

Интернет-маркетинг является широким понятием, которое охватывает многое: от планирования компаний маркетинговой интернет-активности до разработки конкретных решений по применению инструментов, необходимых для реализации задач, стоящих перед компанией.

Как было предложено ранее автором данной статьи [1], Интернет-маркетинг это система функциональных мероприятий по исследованию онлайн-рынка, эффективному представлению, продвижению и продаже товаров и услуг, взаимодействию с потребителями на основе применения современных интернет-технологий.

Интернет – маркетинг является более значимым в отличие от традиционного маркетинга из-за большей вовлеченности покупателей. Рынок в сети – средство массового воздействия на потребителей, имеющих возможность общения с компанией. У компаний же появляются следующие преимущества: снижение затрат на содержание сотрудников, снижение времени на поиск партнеров по бизнесу, принятие оптимальных решений, заключение сделок и создание новой продукции. Из-за доступности информации в Интернете в любое время и возможности коммуникаций, появляется легкость в изменении информации и поддержании её актуальности без потери времени и каких-либо расходов, что, в свою очередь приводит к увеличению дохода [2].

Благодаря интернету появляется возможность сокращения невреализационных расходов на продвижение товаров и услуг, при сохранении необходимой эффективности, а также снижения риска финансовых вложений, что делает данный риск контролируемым. Соответственно, основной предмет Интернет-маркетинга – обладание знаниями, позволяющими реализовать все перспективы данного вида маркетинга в действительности и извлечение из всего этого предельного дохода.

С каждым днем в мире появляются новые различные формы организации сообществ, а также общества в целом. Одним из явлений, связанных с сообществами является их сетевизация. Сетевизация связана с:

- с процессом индивидуализации;
- размыванием различных границ, например, временных и пространственных;
- с появлением новых способов и видов коммуникации (интернет, мобильная связь и др.).

Группы и организации с четкими границами, функциями, установленными ценностями и нормами, распределенными ролями и т.д. сменяются сетями, где данные понятия стираются и размываются. При сравнении сети и группы, можно сделать вывод о том, что сеть является более простой формой организации сообщества, так как она более устойчива к различным внешним воздействиям, способна быстро изменяться и адаптироваться, за счет своей гибкости. Однако можно сделать и обратный вывод – благодаря возможностям удержания отношения различной интенсивности и множественности, конструкция сети является намного более сложной.

В общем виде социальную сеть можно определить, как «набор социально-релевантных узлов, которые связаны одним или несколькими отношениями». В роли узлов могут выступать как люди, так и различные предприятия, страны, даже веб-страницы и прочее. В качестве связей могут быть представлены дружба, веб-ссылки, сотрудничество, цитирование,

отношения обмена или власти, потоки информации и различных видов ресурсов и т.д.

Сегодня для многих понятие «социальная сеть» – это сервис, сайт или портал, которые предназначены для построения социальных взаимоотношений. Здесь каждый человек может поместить информацию о себе, такую как: дата рождения, место где человек обучается или работает, хобби и др. С помощью этой информации другие пользователи могут найти данную учетную запись.

Социальные сети могут быть, как открыты для любого интернет-пользователя, так и быть закрытой структурой, доступ к которому есть у определенного круга лиц. Однако, несмотря на эту разницу, сходством всех социальных сетей является наличие систем «групп» и «друзей».

Социальные сети – настоящий тренд в развитии коммуникационных взаимоотношений между людьми.

В настоящее время наиболее перспективным является SMM (Social media marketing) или маркетинг в социальных сетях. В большей степени это произошло благодаря развитию самих социальных сетей, позволяющих позиционировать себя в интернет-пространстве, а также благодаря которым появляется возможность получения информации обо всех новостях в области электронной коммерции. С увеличением популярности социальных сетей среди населения, маркетологи стали интересоваться ими в роли нового источника целевой аудитории, где можно осуществлять продвижение предприятий и брендов. Поэтому, за короткий период времени, SMM стал считаться составляющей интернет маркетинга.

SMM представляет собой процесс, где главным является привлечение трафика или внимания к бренду или товару через социальные сети. Сюда входит целый комплекс мероприятий по тому, как можно использовать социальные медиа в роли каналов для продвижения организации и решения иных бизнес-задач. Основная причина использования SMM – привлечение на сайт предприятия посетителей (потенциальных клиентов) из среды социальных сетей [3].

Существует ряд особенностей по тому, как необходимо позиционировать и продвигать свое предприятие на этих площадках. Главными целями организации, которая продвигает свой продукт и использует данный инструмент интернет - маркетинга, являются:

1. Выведение на рынок бренда или товара, ранее не известного возможному покупателю;
2. Исправление репутации предприятия, повышение уровня доверия;
3. Оказание информационной поддержки;
4. Изучение аудитории в социальных сетях: интересы, запросы, покупательская способность, настроение в отношении компании.

Данный элемент интернет – маркетинга не нужно считать прямым инструментом, так как он непосредственно не воздействует на потребителя. Главная его задача – воздействовать на огромную аудиторию и сформировать общественное мнение об организации и ее продукте.

В настоящее время самыми популярными социальными медиа являются: Вконтакте, Facebook, Twitter, LiveJournal, Google+, YouTube, Instagram и Википедия. Продвижение бренда компании в социальных сетях предоставляет его владельцу возможность сократить пространственный разрыв между продавцом и покупателем, сформировать благоприятное отношение к товарам и услугам, а также сделать бренд максимально узнаваемым. В социальных сетях принято делиться информацией и ссылками, тем самым новости о товаре (услуге) за минимальное время будут доступны огромному количеству пользователей. Кроме того, социальные сети – это место для позитивного общения, следовательно, реклама в социальных сетях позволяет вызвать доверие посетителей. Основным

достоинством использования социальных сетей как механизма продвижения является бесплатный (или с минимальной стоимостью) доступ к информации о миллионах пользователей, при этом существует возможность полного и точного контроля над процессами вовлечения людей в социальные кампании. Благодаря этим свойствам, социальные сети являются достаточно привлекательным инструментом продвижения для начинающих и растущих бизнес-проектов в интернете.

Рассмотрим основные причины такой популярности [4]:

- Нерекламная подача сообщений. Принято считать, что информация, которую передает один пользователь другому в социальных сетях можно сравнить с личной рекомендацией услуги или товара предприятия этого человека своим близким, а это означает, что к данному сообщению будет больше доверия, нежели к обычной рекламе.

- «Сарафанное радио» - основной принцип подачи информации. Главной задачей во время работы с социальными группами в сетях – это создание такого контента, который люди будут распространять самостоятельно, без дополнительного участия со стороны инициаторов сообщений.

- Эффективный таргетинг. Есть возможность выделения целевой аудитории, персонализации пользователей, изучения реальных потребителей (личные и профессиональные предпочтения) и сосредоточения рекламной кампании на конкретном сегменте.

- Онлайн-интерактив подразумевает оперативное реагирование на появляющиеся вопросы и отклики посетителей, поддержание необходимого диалога. В таких социальных сетях, как Facebook и Вконтакте можно создавать рекламные объявления с широкими возможностями таргетинга. К основному недостатку данных сервисов можно отнести высокую стоимость за клик, однако, например, в Facebook, есть возможность выбора между оплатой за клик или оплатой за показ.

- Управление репутацией - подразумевает необходимость анализа и сбора обратной связи от аудитории. Ежемесячная аудитория социальных сетей в России Facebook Google+ Одноклассники Вконтакте Youtube LiveJournal Twitter, Википедия Instagram и реагирование на комментарии, а также незаметное влияние на мнения клиентов путем размещения нужного контента в социальных сетях. Главное преимущество, предоставляемое управлением репутацией организации в социальных сетях – создание и сохранение положительного имиджа для потребителей. Одним из основных факторов формирования репутации компании являются отзывы и комментарии пользователей. В большей степени, на репутацию предприятия влияет информационное пространство, сформированное вокруг нее в Интернете. Испортить репутацию можно негативными отзывами, положительные же могут сделать культ из бренда организации.

Сегодня имеется огромное количество проверенных способов, позволяющих продвигать бренд в социальных сетях. К наиболее эффективным можно отнести создание и продвижение фирменного сообщества или группы. Количество различных методов, благодаря которым можно продвигать бренд в социальных сетях, растет каждый месяц. Так, например, социальная сеть Вконтакте позволяет сделать официальную страницу компании. Главное отличие официальной страницы организации от фирменного сообщества – возможность массовых рассылок пользователям, которые являются подписчиками официальной страницы, средствами самой социальной сети, то есть, не применяя стороннее программное обеспечение.

Применение разнообразных механизмов социального продвижения в Интернете позволяет не только грамотно наладить информационное взаимодействие с

потенциальными и существующими потребителями товаров, но и решает ряд иных важнейших задач: продвигает бренд компании, формирует лояльность аудитории компании, позволяет создать предпосылки отличия от конкурентов, увеличивает продажи товаров и услуг. Сегодня информация в социальных сетях передается с огромной скоростью, позволяя тем самым использовать в качестве подходящей и эффективной рекламы, рекомендации друзей, знакомых или общепризнанных в конкретной предметной области экспертов.

Существует множество моделей распространения информации в социальных сетях, которые помогают выявлять небольшое количество агентов в социальной сети, которым необходимо предоставить информацию с целью последующего распространения по всей сети. Это позволяет распространять информацию крайне быстро и затронув минимум пользователей. Такие возможности привлекают внимание множества специалистов, особенно маркетологов.

В социальной сети интерес представляет не только решение агента, но и его «ценность», влияние на остальных пользователей-агентов социальной сети, т.к. действия агентов довольно часто основываются на мнении других агентов или на решениях, принимаемых другими членами, т.е. зависят от «социального влияния». Поэтому, появляется необходимость выявления небольшого количества агентов, которым необходимо предоставить информацию с целью последующего распространения по всей сети.

К настоящему времени существует довольно много работ, посвященных проблеме распространения информации, влияния и идей между членами социальных сетей. Для решения проблемы распространения влияния, существует 2 основных подхода: максимизация влияния и распространение нескольких конкурентных влиятельных узлов, которые позволят охватить как можно больше количество людей [5].

Рассмотрим один из алгоритмов определения наиболее влиятельных участников виртуального сообщества.

1. выбор социальной сети, определение виртуального сообщества и списка его участников;
2. определение количества «лайков». В результате получены «лайки» последних N записей со стены каждого пользователя, а также проведен анализ «лайков» – кто из сети кому их ставил и сколько.

Важно отметить, что учитывались «лайки» только от пользователей внутри сети, «лайки» от посторонних не брались в расчет;

3. поиск максимального числа «лайков» в сети пользователей для задания эталона;
4. распределение влияния каждого пользователя на другого по интервалу (0,1), основываясь на максимальном значении количества «лайков»;
5. выбор пользователей, которые могли бы сделать активными максимальное количество участников сообщества;
6. получение четырех массивов с данными: массив участников, на кого уже повлияли; массив участников, кто повлиял; массив участников, на кого еще нужно повлиять; массив участников, кто может повлиять;
7. выбор пользователя, который заражает максимальное количество агентов в одиночку. После этого, в массиве тех, на кого еще необходимо повлиять, остались пользователи, для которых недостаточно влияния одного агента для заражения;
8. определение результатов. Получены 2 массива, массив участников, на кого уже повлияли и массив участников, кто повлиял. В массиве тех, на кого необходимо повлиять остались люди, которым нужно сообщить информацию напрямую, так как остальные пользователи в сети не имеют на них влияния.

Таким образом, разработанный алгоритм позволяет выделить наиболее влиятельных участников виртуального сообщества социальной сети. Данная группа пользователей может применяться в системе продвижения компании для достижения разнообразных целей. Примерами их применения могут быть реклама продуктов, которая нацелена на выбор наиболее влиятельных покупателей, чтобы они привлекли как можно больше людей для покупки их продукции, а также конкурентная борьба, в которой каждая сторона пытается завоевать наиболее влиятельных людей для привлечений голосов, или же для ограничения распространения слухов и контроля за ними. Также такая деятельность способствует более четкой оценке заинтересованности пользователей в тех или иных услугах и позволит совершенствовать методы информационного воздействия на целевые аудитории для обеспечения роста продаж и повышения узнаваемости товаров.

Библиографический список

1. Шалабаев П.С. Интернет-маркетинг: использование социальных сетей в комплексе продвижения компании // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-1 (59-1). С. 1120-1123;
2. Горелова А.А. Интернет-маркетинг // Маркетинг. 2011. № 3 (118). С. 58-67;
3. Кантарович А.А., Качаева Е.В. Возможности использования социальной сети для проведения SMM-активности // Современные научные инновации. 2015. № 3-4 (49). Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/05/46106>;
4. Сальманова Г.Х., Сахаудинова Е.Т., Хамитова Ю.Ф., Курманова Л.Р. Маркетинг в социальных сетях – продвижение бренда компании, сайта через социальные сети // Бенефициар. 2016. С. 23-28. Режим доступа: <http://beneficiar-ldp.ru/wp-content/uploads/v3.pdf>;
5. Козловская К.В. Реализация алгоритма выявления наиболее влиятельных пользователей в социальных сетях // Научный альманах. 2016. № 3-3 (19). С. 95-98.

References

1. Shalabaev P.S. Internet-marketing: Ispol'zovanie social'nyh setej v komplekse prodvizheniya kompanii // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 6-1 (59-1). S. 1120-1123;
2. Gorelova A.A. Internet-marketing // Marketing. 2011. № 3 (118). S. 58-67;
3. Kantarovich A.A., Kachaeva E.V. Vozmozhnosti ispol'zovaniya social'noj seti dlya provedeniya SMM-aktivnosti // Sovremennye nauchnye innovacii. 2015. № 3-4 (49). Rezhim dostupa: <http://web.snauka.ru/issues/2015/05/46106>;
4. Sal'manova G.H., Sahaudinova E.T., Hamitova YU.F., Kurmanova L.R. Marketing v social'nyh setyah – prodvizhenie brenda kompanii, sajta cherez social'nye seti // Beneficiar. 2016. S. 23-28. Rezhim dostupa: <http://beneficiar-ldp.ru/wp-content/uploads/v3.pdf>;
5. Kozlovskaya K.V. Realizatsiya algoritma vyyavleniya naibolee vliyatel'nyh pol'zovatelej v social'nyh setyah // Nauchnyj al'manah. 2016. № 3-3 (19). S. 95-98.

МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Шварова Е.В., к.э.н., доцент, Брянский государственный инженерно-технологический университет

Аннотация: Реализация государственной научно-технической и инновационной политики требует разработки механизмов и инструментов ее реализации на всех уровнях управления экономическими системами. В статье обобщены основные механизмы и инструменты реализации государственной научно-технической и инновационной политики на федеральном и региональном уровнях. Обоснована целесообразность создания территории опережающего социально-экономического развития на основе кластерного подхода.

Ключевые слова: государственная инновационная политика, кластерный подход, территория опережающего социально-экономического развития, инфраструктура инновационной деятельности.

Abstract: the implementation of the state scientific-technical and innovation policy requires the development of mechanisms and tools for its implementation at all levels of management of economic systems. The article summarizes the main mechanisms and tools of realization of state scientific-technical and innovation policy at the Federal and regional levels. The expediency of creation of territories of priority socio-economic development based on cluster approach.

Keywords: state innovation policy, cluster approach, the territory of advancing socio-economic development, infrastructure Innovation.

К важнейшим составляющим социально-экономической политики Российской Федерации относится развитие технологий и науки на всех уровнях экономической системы, инновационной деятельности хозяйствующих субъектов.

Федеральные нормативно-правовые акты Российской Федерации регламентируют четыре основных направления государственной научно-технической и инновационной политики, к которым относится комплекс мероприятий, связанных с созданием благоприятной экономической и правовой среды относительно инновационной деятельности, формирования национальной инфраструктуры для реализации этой деятельности и акцентом на создание системы государственной поддержки, направленной на коммерциализацию результатов интеллектуальной деятельности.

На уровне субъектов РФ основные цели, задачи и направления региональной инновационной политики нашли отражение в стратегиях регионального развития, концепциях инновационного развития, в нормативно-правовых актах, регулирующих вопросы поддержки и развития инновационной деятельности в регионах.

Механизмы, закрепленные в данных документах, позволяют классифицировать их на пять категорий в зависимости от тех задач, которые они призваны решать, направлений региональной инновационной политики, в рамках поддержки которых они реализуются, и соответствующего набора инструментов их реализации.

К первой категории следует отнести механизм, направленный на реализацию государственного нормативно-правового регулирования деятельности в области науки, техники и инноваций. К основным инструментам реализации данного механизма относится достаточно обширный круг нормативно-правовых актов, касающихся ключевых вопросов реализации научно-технической и инновационной деятельности, например, определения форм государственной поддержки данных видов деятельности, контроля относительно использования средств по целевому назначению для организации и осуществления научно-технической и инновационной деятельности, которые выделяются из региональных бюджетов и др. Особого внимания заслуживают инструменты, рассматриваемые в государственных программах по развитию научно-технической и инновационной деятельности субъектов Российской Федерации, в актах по защите прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности.

Следующий механизм включает инструменты финансово-экономического сопровождения реализации

научно-технической и инновационной деятельности. К ним можно отнести налоговые льготы, льготы, предоставляемые в отношении аренды имущества, которое является региональной собственностью, инвестиции в уставный капитал хозяйствующего субъекта, субсидии и гранты, выделяемые из регионального бюджета, гарантии субъекта Российской Федерации относительно обеспечения надлежащего исполнения обязательств субъектами инновационной деятельности перед контрагентами финансовой сферы.

Инструменты механизма развития конкурентоспособного рынка инноваций включают в себя, в первую очередь конференции, выставки и иные мероприятия всероссийского и международного уровня, направленные на стимулирование и поддержание спроса на результаты инновационной деятельности, их коммерческое продвижение на новые рынки. Важным инструментом в рамках данного механизма выступают государственные заказы на инновационную продукцию и выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также возможности регулирования цен на данную продукцию и работы на основе полномочий, которыми обладают органы региональной власти и управления.

К четвертой категории можно отнести осуществляемый региональными органами власти механизм информационно-консультационной поддержки научно-технической и инновационной деятельности. К основным инструментам данного механизма в рамках консультационного направления следует отнести советы по инновационной, научной, научно-технической деятельности, которые создаются при соответствующих региональных исполнительных органах власти, проведение консультационных мероприятий для субъектов инновационной деятельности. В рамках информационного направления большую роль играют информационные системы, специализированные интернет-ресурсы, позволяющие информировать субъектов инновационной деятельности по вопросам правового, финансового обеспечения процесса инновационной деятельности в регионе и соответственно проводить мониторинг показателей данной деятельности в субъекте РФ.

Механизм, позволяющий сгенерировать рассмотренные выше в четырех группах инструменты, активизировать их синергетический эффект, выступает механизм формирования инфраструктуры инновационной системы субъекта Российской Федерации.

В инфраструктуре инновационной деятельности к настоящему моменту времени выделяют следующие основные подсистемы [3]:

- Производственно-технологическая подсистема, включающая в себя комплекс объектов, состоящий из бизнес-инкубаторов, промышленных парков, технопарков, инженеринговых центров, технико-внедренческих зон, инновационно-промышленных комплексов и др. Элементы, входящие в данную подсистему, должны обеспечивать благоприятные условия для доступа инновационных предприятий к производственным ресурсам.

- Экспертно-консалтинговая подсистема, состоящая из центров интеллектуальной собственности, центров трансфера технологий, консалтинговых центров, коучинг-центров и др. Основной функцией данной подсистемы выступает оказание содействия в рамках коммерциализации результатов инновационной и научно-технической деятельности, полученных при использовании средств региональных бюджетов.



Рисунок 1 - Механизмы реализации государственной научно-технической и инновационной политики в целях создания территории опережающего социально-экономического развития на базе кластерного подхода

- Кадровая подсистема, представленная высшими учебными заведениями всех типов, основной функцией которых является подготовка высококвалифицированных кадров.

- Финансовая подсистема, включающая такие фонды как венчурные, страховые, гарантийные, ассоциации и др. финансовые институты, способствующие обеспечению субъектов инновационной деятельности финансовыми ресурсами.

- Сбытовая подсистема, основной целью которой является обеспечение коммерческой привлекательности инноваций, налаживание взаимосвязей между создателями и потребителями результатов инновационной деятельности.

- Информационная подсистема, представленная центрами научно-технической информации, научно-координационными центрами, статистическими и аналитическими центрами и др., с одной стороны, оказывающих информационные услуги субъектам инновационной деятельности, а, с другой стороны, аккумулирующих информацию о результатах их деятельности.

К настоящему моменту времени субъекты Российской Федерации существенно отличаются по уровню развития инновационной инфраструктуры, что обусловлено неэффективной политикой выравнивания, проводимой в стране, проблемами финансового и экономического характера в регионах, недостаточной поддержкой инновационного потенциала региона [2, 6, 7].

Одним из инструментов региональной политики, направленной на активизацию инновационной деятельности хозяйствующих субъектов и создание эффективной инновационной инфраструктуры в субъекте Российской Федерации, является создание территории опережающего социально-экономического развития, выступающей в качестве новой формы специализированных экономических зон.

На территории опережающего социально-экономического развития устанавливается особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создание комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения [1].

Создание таких территорий направлено на привлечение инвестиций в экономику региона на основе определенной формы государственно-частного партнерства, суть которого в том, со стороны государства оказывается поддержка и создаются благоприятные условия для ведения частного бизнеса на рассматриваемой территории, а со стороны бизнеса привлекаются значительные финансовые вложения.

Создание территории опережающего социально-экономического развития способно обеспечить достижение цели и решение задач региональной инновационной политики. Созданная в регионе соответствующая инновационная инфраструктура, предоставляющая льготные налоговые, таможенные и административные режимы способно заинтересовать частный бизнес в инвестициях именно в данный регион.

Создание территории опережающего социально-экономического развития способно принести для региона наибольший социально-экономический эффект при реализации кластерного подхода (Рисунок 1).

Создание инновационного кластера будет способствовать эффективному и более быстрому распределению продуктов инновационной деятельности благодаря использованию преимуществ таких способов координации экономической системы как внутрифирменная иерархия и рыночный механизм. [4]

Именно поэтому реализация рассмотренных выше механизмов государственного нормативно-правового регулирования научно-технической и инновационной деятельности, формирования инфраструктуры инновационной системы, развития конкурентоспособного рынка инноваций на основе кластерного подхода при формировании территории опережающего социально-экономического развития способно обеспечить наиболее эффективное решение задач региональной инновационной политики.

Реализация кластерного подхода при создании территории опережающего социально-экономического развития на основе использования возможностей подсистем инфраструктуры инновационной системы субъекта РФ будет стимулировать возникновение новых направлений в науке и технике, активизировать инновационную деятельность, способствовать повышению уровня коммерциализации разработок, развивать собственную финансовую базу региона, что, в свою очередь, привлечет развитие всей инновационной инфраструктуры. Поскольку кластерный подход выступает основой для конструктивного диалога между региональными органами власти и частным бизнесом, то его результативность усилится при создании территории опережающего социально-экономического развития, где упор делается на индивидуальную работу с каждым заинтересованным в инвестициях хозяйствующим субъектом.

Таким образом, создание территории опережающего социально-экономического развития на основе кластерного подхода позволит повысить результативность функционирования инфраструктуры инновационной системы субъекта Российской Федерации, эффективность механизма взаимодействия всех участников инновационного процесса, обеспечит рост финансовой мощности региона.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: от 29.12.2014 №473-ФЗ (с изм. и доп. от 03.07.2016 г.). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
2. Кулагина Н.А., Козлова Е.М. Методика исследования инновационного потенциала при разработке региональных программ социально-экономического развития// ВУЗ. XXI век. 2015. № 1 (47). С. 31-40.
3. Лукашева Н.А. Создание и развитие элементов инновационной инфраструктуры для активизации инновационной деятельности в российских регионах// Инноватика и экспертиза. 2015. Выпуск 1 (14), с.81 - 95.
4. Мосейко В.О., Фесенко В.В., Наговицын А.Е. Кластерный подход в инновационном развитии территории// Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2009. №2(15), с. 14 - 24.
5. Никитина Т.И., Лысенко А.Н. Формирование государственно-частного партнерства как инструмент развития региона// Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2012. № 2. С. 21-26.
6. Шварова Е.В., Рахматуллоева М.У. Инновационный потенциал как фактор экономической безопасности региона// Экономика и предпринимательство. 2017. № 9-1 (86-1), с. 206-210.
7. Ozherelieva M.M., Ozhereliev V.V., Balakhonov A.P., Pogonyshcheva D.A., Drigo M.F., Shvarova E.V., Levochkina T.A. Problem of an Innovation-Based Economy Formation in Russia// International Journal Of Applied Business and Economic Research. 2017, Volume 15, Number 11, p. 103-110.

References

1. Federal'nyj zakon «O territoriyah operzhayushchego social'no-ehkonomicheskogo razvitiya v Rossijskoj Federacii» [EHlektronnyj resurs]: ot 29.12.2014 №473-FZ (s izm. i dop. ot 03.07.2016 g.). Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Konsul'tant Plyus».
2. Kulagina N.A., Kozlova E.M. Metodika issledovaniya innovacionnogo potentsiala pri razrabotke regional'nyh programm social'no-ehkonomicheskogo razvitiya// VUZ. XXI vek. 2015. № 1 (47). S. 31-40.
3. Lukasjeva N.A. Sozdanie i razvitie ehlementov innovacionnoj infrastruktury dlya aktivizacii innovacionnoj deyatel'nosti v Rossijskih regionah// Innovatika i ehkspertiza. 2015. Vypusk 1 (14), s.81 – 95.
4. Mosejko V.O., Fesenko V.V., Nagovicyn A.E. Klasternyj podhod v innovacionnom razviti territorial// Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3: EHkonomika. EHkologiya. 2009. №2(15), s. 14 – 24.
5. Nikitina T.I., Lysenko A.N. Formirovanie gosudarstvenno-chastnogo partnerstva kak instrument razvitiya regiona// Vestnik Astrahanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: EHkonomika. 2012.№ 2. S. 21-26.
6. SHvarova E.V., Rahmatulloeva M.U. Innovacionnyj potentsial kak faktor ehkonomicheskoy bezopasnosti regiona// EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2017. № 9-1 (86-1), s. 206-210.
7. Ozherelieva M.M., Ozhereliev V.V., Balakhonov A.P., Pogonysheva D.A., Drigo M.F., Shvarova E.V., Levochkina T.A. Problem of an Innovation-Based Economy Formation in Russia// International Journal Of Applied Business and Economic Research. 2017, Volume 15, Number 11, p. 103-110.

Содержание

ОСОБЕННОСТИ И МОДЕЛИ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАХ АИРР	129
Акерман Е.Н., Никулина И.Е., Бурец Ю.С.	
БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ АО РОССЕЛЬХОЗ-БАНК)	133
Ахимова Д.А., Бусалова С.Г.	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА СТИМУЛОВ В ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	136
Алиев Т.Х.	
НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОПТОВО-РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ	139
Атапина А.Р., Голубева Н.А.	
ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА	144
Афанасьева В.Г.	
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ В КОНТЕКСТЕ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	149
Баласова А.А.	
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УЧЕТУ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ	153
Винокурова Р.Р.	
ФОРМИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ	157
Волкова О.Н.	
К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА	160
Воротилкина А.М.	
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА	163
Глушко В.О., Зорникова Н.В., Еремин А.Ю., Шамардина О.В.	
СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ В ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛЕ	168
Дыганова Р.Р.	
КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА НЕРЕАЛИЗОВАННОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ	171
Есина Н.А., Погодина Е.А.	
УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ КАК ВАЖНЫЙ БИЗНЕС-ПРОЦЕСС ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВОЙ СФЕРЫ	175
Ефремова Л.А.	
НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	179
Карелина О.И.	
АНАЛИЗ ДОХОДОВ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ	183
Корчагина Е.О., Лалтеева Е.В., Золотова Л.В.	
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СРАВНИТЕЛЬНОГО (РЫНОЧНОГО) ПОДХОДА В ОЦЕНКЕ ЗДАНИЙ-ПАМЯТНИКОВ	188
Краснова А.Д.	
ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИИ В РАМКАХ АУДИТА ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	193
Кисова А.А., Тагузлов А.Х.	
ФИНАНСИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В УСЛОВИЯХ НАРАСТАНИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ РИСКОВ	197
Лю Д.	
АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ ДЕЙСТВИЯ СЕКТОРАЛЬНЫХ САНКЦИЙ НА ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА РФ	200
Лютягин Д.В.	
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ СТРАН ЕАЭС ПОСРЕДСТВОМ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ	206
Мавлянова М.Х.	
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ	210
Мирошниченко М.А., Билленко В.С.	
МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ ПОТОКОВ С ПОМОЩЬЮ КОНТРОЛЛИНГА ЛОГИСТИКИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	214
Мирошниченко М.А., Соболева А.Г.	
ОПЫТ ПРИВАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В КИТАЕ И ВЕЛИКОБРИТАНИИ: УРОКИ ДЛЯ РОССИИ	220
Михайленко Д.А., Мосакова Е.А.	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМИ РЕСУРСАМИ РОССИИ	225
Назаренко И.Н.	
ОРГАНИЗАЦИЯ РАЗДЕЛЬНОГО УЧЕТА ТОВАРОВ И РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ	230
Сивак А.А., Рюшин А.В., Овчинникова О.А., Корзун Л.Н.	
СИСТЕМА БАНКОВСКИХ РЕЙТИНГОВ В РОССИИ	234
Синиченко О.А.	
НЕЙТРАЛИЗАЦИЯ НЕГАТИВНЫХ ФАКТОРОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНСТРУКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТ-	241

ВЛЯ В РАМКАХ ЕАЭС

Федоров А.Г., Крутиков В.К., Дорожкина Т.В.

К ВОПРОСУ О ВЗАИМОВЛИЯНИИ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И РОСТА ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ 244

Цурова Л.А., Инаркиева М.С., Мальсагов Р.М.

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ: ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ 250

Шалабаев П.С., Козловская К.В.

МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ 253

Шварова Е.В.

Contents

<i>FEATURES AND MODELS OF PERSONNEL SUPPORT OF INNOVATIVE PROCESSES IN THE REGIONS OF AIRR</i>	129
<i>Akerman E.N., Nikulina I.E., Burec YU.S.</i>	
<i>BANK LENDING TO THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY (ON THE EXAMPLE OF JSC «ROSELKHOZBANK»)</i>	133
<i>Akимова D.A., Buselova S.G.</i>	
<i>THE ECONOMIC NATURE OF THE INCENTIVES IN INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP</i>	136
<i>Aliev T.H.</i>	
<i>NORMATIVE LEGAL REGULATION OF THE WHOLESALE AND RETAIL TRADE</i>	139
<i>Atapina A.R., Golubeva N.A.</i>	
<i>THE FORMATION OF THE TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF THE REGION</i>	144
<i>Afanas'eva V.G.</i>	
<i>ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE INTELLECTUAL POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA IN THE CONTEXT OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT</i>	149
<i>Balyasova A.A.</i>	
<i>METHODOLOGICAL APPROACHES FOR THE ACCOUNT OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN THE SYSTEM OF INDICATORS OF LIFE QUALITY EVALUATION</i>	153
<i>Vinokurova R.R.</i>	
<i>THE FORMATION OF INDUSTRIAL POLICY OF RUSSIA IN CONDITIONS OF LIMITED INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS</i>	157
<i>Volkova O.N.</i>	
<i>THE QUESTION OF CLASSIFICATION OF ENTERPRISES FAMILY BUSINESS</i>	160
<i>Vorotilkina A.M.</i>	
<i>ANALYSIS OF THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE AND ASSESSMENT OF THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY</i>	163
<i>Glushko V.O., Zornikova N.V., Eremin A.YU., SHamardina O.V.</i>	
<i>MODERN METHODS OF DELIVERY IN DISTANCE SELLING</i>	168
<i>Dyganova R.R.</i>	
<i>QUANTIFICATION OF UNFULFILLED EMPLOYMENT POTENTIAL OF THE ULYANOVSK REGION</i>	171
<i>Esina N.A., Pogodina E.A.</i>	
<i>INVENTORY MANAGEMENT AS AN IMPORTANT BUSINESS PROCESS OF THE ENTERPRISES IN THE TRADING SECTOR</i>	175
<i>Efremova L.A.</i>	
<i>SOME DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF TAX CONTROL IN THE RUSSIAN FEDERATION</i>	179
<i>Kareplina O.I.</i>	
<i>ANALYSIS OF REVENUES OF THE CONSOLIDATED BUDGET OF THE ORENBURG REGION</i>	183
<i>Korchagina E.O., Lapteva E.V., Zolotova L.V.</i>	
<i>THE FEATURES OF APPLICATION OF COMPARATIVE (MARKET) APPROACH IN VALUATION OF HISTORICAL BUILDINGS</i>	188
<i>Krasnova A.D.</i>	
<i>ASSESSMENT OF THE QUALITY OF INFORMATION THE AUDIT OF ACCOUNTING</i>	193
<i>Kyasova A.A., Taguzloev A.H.</i>	
<i>FINANCING PUBLIC DEBT IN THE CONDITIONS OF GROWING POLITICAL RISK</i>	197
<i>Lyu D.</i>	
<i>ANALYSIS OF CONSEQUENCES OF ACTION OF SECTORAL SANCTIONS ON PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF OIL AND GAS SECTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION</i>	200
<i>Lyutyagin D.V.</i>	
<i>INCREASING THE COMPETITIVENESS OF HIGH-TECH INDUSTRIES OF THE EAEU COUNTRIES BY THE DIGITAL TRANSFORMATION</i>	206
<i>Mavlyanova M.H.</i>	
<i>WAYS OF IMPROVEMENT OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF BODIES OF MUNICIPAL MANAGEMENT</i>	210
<i>Miroshnichenko M.A., Bilenko V.S.</i>	
<i>METHODS OF OPTIMIZATION OF COMMODITY FLOWS WITH CONTROLLING LOGISTICS IN THE INNOVATION ECONOMY</i>	214
<i>Miroshnichenko M.A., Soboleva A.G.</i>	
<i>THE EXPERIENCE OF PRIVATIZATION OF STATE PROPERTY IN CHINA AND THE UK: LESSONS FOR RUSSIA</i>	220
<i>Mihajlenko D.A., Mosakova E.A.</i>	
<i>IMPROVEMENT OF ORGANISATION OF MANAGEMENT OF FOREST RESOURCES OF RUSSIA</i>	225
<i>Nazarenko I.N.</i>	
<i>THE ORGANIZATION OF SEPARATE ACCOUNTING OF GOODS AND SELLING EXPENSES IN THE TRADING COMPANY</i>	230
<i>Sivak A.A., Ryumshin A.V., Ovchinnikova O.A., Korzun L.N.</i>	
<i>THE SYSTEM OF BANK RATINGS IN RUSSIA</i>	234
<i>Sinichenko O.A.</i>	
<i>THE NEUTRALIZATION OF THE NEGATIVE FACTORS TO ENSURE CONSTRUCTIVE COOPERATION IN THE FRAMEWORK OF THE EAEU</i>	241
<i>Fedorov A.G., Krutikov V.K., Dorozhkina T.V.</i>	

<i>TO THE QUESTION ABOUT THE INFLUENCE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND ECONOMIC GROWTH OF THE COUNTRY</i>	<i>244</i>
<i>Curova L.A., Inarkieva M.S., Mal'sagov R.M.</i>	
<i>INTERNET MARKETING: PROMOTION OF THE COMPANY THROUGH THE APPLICATION OF INFLUENTIAL SOCIAL MEDIA USERS</i>	<i>250</i>
<i>SHalabaev P.S., Kozlovskaya K.V.</i>	
<i>MECHANISMS AND TOOLS OF REALIZATION OF STATE SCIENTIFIC-TECHNICAL AND INNOVATION POLICY</i>	<i>253</i>
<i>SHvarova E.V.</i>	

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
4. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
5. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
6. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
7. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала,
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
8. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

9. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
 10. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
 11. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
 12. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование. Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.
- Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала.

Редактор - В. А. Бондаренко
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Editor – V. A. Bondarenko
Computer layout – O.V. Egorova

Учредитель - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027,
Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

Founder - PRIVATE COM-PANY A.S. Lukin, The
editorial board of "Competitiveness In a global
world: economics, science, technology" - 610027,
Russia, Kirov, Str. Karl Marx 127, ofis 305

E-mail: econom-journal@list.ru

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную рефера-
тивную базу данных Agris.

The Journal is included into the international
abstract database Agris

Журнал включен Перечень рецензируемых на-
учных изданий, в которых должны быть
опубликованы основные научные результаты
на соискание ученой степени кандидата наук,
на соискание ученой степени доктора наук
Высшей аттестационной комиссии при
Министерстве образования и науки
Российской Федерации.

The Journal is including a list of peer-reviewed
scientific publications, which should be pub-
lished basic scientific results on the degree of
Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of
Science of the Higher Attestation Commission of
the Ministry of Education and Science of the
Russian Federation.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика, наука,
технологии", 2018

Подписано в печать 10.01.2018 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 15,5.

Заказ 1

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

© The editorial board of "Competitiveness in a
global world: economics, science, technology",
2018

Signed in print 01.10.2018,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 15,5.

Order 1

Printed in the publishing house PRIVATE COM-
PANY A.S. Lukin