

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

**Выходит 6 раз в год
№ 2 (44) – 2018, март – апрель**

Входит в систему РИНЦ

Включен в перечень ВАК

Зарегистрирован в Федеральной Службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-69904 от 29 мая 2017 года

ПОДПИСКА ВО ВСЕХ ОТДЕЛЕНИЯХ СВЯЗИ
ИНДЕКС 84456 – КАТАЛОГ АГЕНТСТВА «РОСПЕЧАТЬ»

Учредитель – Издатель:

ООО «Научно-консалтинговый центр»,
424000, г. Йошкар-Ола, ул. Красноармейская, д. 42

Главный редактор:

О.А. Миронова, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Редакционная коллегия:

М.А. Азарская, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Л.И. Гончаренко, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)

В.Г. Когденко, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)

О.Г. Королев, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)

М.И. Кутер, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Краснодар)

М.В. Мельник, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)

В.Л. Поздеев, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Е.Д. Рыжаков, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Т.Р. Сааль, PhD, профессор (Эстония, г. Таллин)

Т.И. Савенкова, д-р экон. наук, профессор (Эстония, г. Таллин)

Т.П. Сацук, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Санкт-Петербург)

Ф.Ф. Ханафеев, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

Редактор выпуска:

Н.И. Сазонов

Технический редактор:

Л.В. Бакулевская, канд. эконом. наук

Редактор-переводчик:

С.А. Деревяшкин, канд. эконом. наук

Подписано в печать 20.04.2018. Выход в свет 28.04.2018

Формат 60х84/8. Усл. печ.л. 28,25

Заказ № 1048 Тираж 1000 экз.

Почтовый адрес редакции журнала:

424000, г. Йошкар-Ола, ул. Красноармейская, д. 42, а/я 10

© ООО «Научно-консалтинговый центр»

Отпечатано в ООО ИПФ «СТРИНГ»,

г. Йошкар-Ола, ул. Строителей, д. 95

Цена договорная

Статьи рецензируются

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале,
допускается только с письменного разрешения редакции

Точка зрения редакции не всегда совпадает
с точкой зрения авторов публикуемых статей

СОДЕРЖАНИЕ

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Миронова О.А., Растамханова Л.Н. Выявление и профилактика мошенничества и коррупционных рисков в органах государственной власти. Комплексная защита бизнеса и предпринимательства	7
Пискунов В.А. Модернизация учетно-контрольных и аналитических процессов в условиях цифровой экономики	12

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Авдеев Ю.М., Мокрецов Ю.В., Тесаловский А.А. Повышение конкурентоспособности отрасли как фактор инвестиционной привлекательности региона	19
Двинин Д.Ю. Эколого-экономические преимущества альтернативной электроэнергетики Сибирского федерального округа России	33
Каспин Л.Е. Проблемы информационного обеспечения инновационной деятельности	38
Климентьева А.Ю. Ресурсное обеспечение инновационного развития регионов России и оценка его эффективности	43
Климов К.Г. Стратегии маркетинга в инновационном развитии производственного предприятия	51
Носков В.А. Услуги важнейших инфраструктурных отраслей экономики как предпосылки перехода регионов к современному индустриальному обществу	56
Носов А.Л. Кластерный подход к логистике в условиях инновационной экономики..	62
Потехина Е.Н. Развитие транспортно-логистической системы в Республике Марий Эл как инструмента инновационной привлекательности региона и безопасности региона	67
Румянцева А.В. Инновационное обеспечение условий труда работников творческих профессий.....	73
Ходос Д.В., Паршуков Д.В., Зелезинский А.Л. Инновационное развитие регионов: модели анализа и оценка перспектив.....	79

ФИНАНСЫ. НАЛОГИ

Бездень Е.А. Влияние международных соглашений России об избежании двойного налогообложения на доходы бюджета	91
Влезкова В.И. Опорные банки региона как его каркасные финансовые институты	96
Закирова О.В., Гамова Е.Е. Повышение эффективности партнерства банков и страховых компаний в автостраховании	102
Карапетян А.А. Перспективы создания национальной криптовалюты	108
Каратаева Г.Е. Сравнительный анализ налоговых предпочтений территорий опережающего развития в России	112
Каратаева Г.Е., Киященко Т.П. Формы и методы налогового стимулирования инновационной деятельности в регионах России	121
Конева О.В., Дягель О.Ю. Эволюция финансовой мысли о содержании налогов, их роли в экономике и системе функционирования хозяйствующих субъектов.....	131
Кулькова Т.А. Обеспечение финансовой безопасности государства и его регионов в условиях современной налоговой политики	138
Моисеева Л.Р. Концепция финансовой безопасности предприятия на основе риск-менеджмента	143
Орлова В.А., Мелентьева О.В. Особенности и перспективы международного налогообложения	148

Сунь Далинь. Анализ роли коллективных инвестиционных фондов в развитии финансового рынка КНР.....	153
--	------------

УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ

Андрианов А.Ю., Ахмедов Э.Ф. Склад временного хранения: проблемы организации и таможенного контроля.....	161
Андрианов А.Ю., Зырянов Д.А. Управление товарными запасами на основе ABC анализа как способ увеличения экономической эффективности работы предприятий.....	169
Миронова О.А., Лебедева Ю.А. Проблемы учета затрат транспортно-экспедиционных организаций.....	178
Семенов А.А. Экономико-правовое обеспечение исполнения обязательств по договорам.....	183
Соколов А.Ю., Камалова А.Р., Кадиров Р.И. Концептуальные подходы к реинжинирингу финансовых бизнес-процессов средствами стратегического управленческого учета	187
Шилова Л.Ф., Узлов М.С. Организация оценки и управления рисками как элемент системы внутреннего контроля предприятия.....	198

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Аксенов И.А. Проблемы экспортного контроля	209
Баденова Л.А. Влияние существенности на экономическую безопасность аудиторской организации	214
Шилова Л.Ф., Кузьменко О.А. Противодействие рискам мошенничества при формировании отчетности как фактор обеспечения экономической безопасности российских организаций	221
ANNOTATIONS TO THE ARTICLE	225

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Миронова Ольга Алексеевна,
доктор экономических наук, профессор кафедры
бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности
Поволжского государственного технологического университета.
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: o-mironova_2010@mail.ru

Растамханова Любовь Николаевна,
доктор экономических наук,
руководитель консалтинговой группы «РАСТАМ»,
доктор бизнес-администрирования МВА,
член-корреспондент РАЕ.
Россия, г. Тюмень
E-mail: rln@rastam.ru

ВЫЯВЛЕНИЕ И ПРОФИЛАКТИКА МОШЕННИЧЕСТВА И КОРРУПЦИОННЫХ РИСКОВ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ. КОМПЛЕКСНАЯ ЗАЩИТА БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

24 апреля 2018 года в городе Тюмени прошла II-я Международная научно-практическая конференция, организованная Торгово-промышленной палатой Тюменской области и Аудиторско-консалтинговой группой «РАСТАМ», посвященная проблеме профилактики мошенничества и коррупционных рисков, защите от них органов государственной власти и бизнеса. В ходе проведения конференции были рассмотрены актуальные проблемы, нормативно-правовые основы и программные направления антикоррупционной деятельности, а также коррупционные риски, факты выявления и профилактики мошенничества.

Ключевые слова: коррупционные риски, мошенничество, противодействие коррупции, профилактика.

Введение

Участниками проведенной в городе Тюмени Международной научно-практической конференции «Выявление и профилактика мошенничества и коррупционных рисков в органах государственной власти. Комплексная защита бизнеса и предпринимательства» стали более 200 человек: представители прокуратуры Тюменской области, Управления МВД России по Тюменской области, следственного управления Следственного комитета Российской Федерации по Тюменской области, Главный федеральный инспектор по Тюменской области, вице-президент ТПП РФ, ученые, научные сотрудники и преподаватели вузов, руководители образовательных учреждений и педагоги, студенты, аспиранты и магистранты; собственники бизнеса в системообразующих отраслях экономики региона, руководители структурных подразделений предприятия, таких как, служба безопасности, юридическая служба, служба внутреннего аудита, бухгалтерская служба, из более 34 регионов Российской Федерации. В работе конфе-

ренции приняли также участие эксперты, развивающие практику обеспечения безопасности бизнеса и противодействия мошенничеству.

Заложенная в 2017 году инициатива проведения такой конференции под девизом «СТОП МОШЕННИЧЕСТВО» получила широкое одобрение профессиональной общественности, что послужило стартом для ежегодного опыта обсуждения тем коррупции и мошенничества.

Участников конференции 2018 года приветствовали : депутат Тюменской областной думы **И.В. Лосева**, президент Торгово-Промышленной палаты Тюменской области **Э.Р. Абдуллин**, заместитель руководителя Управления Федеральной антимонопольной службы – начальник отдела контроля за монополистической деятельностью **Д.А. Полухин**, генеральный директор группы компаний «РАСТАМ» **Л.Н. Растамханова**, заместитель директора Департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области **А.А. Машуков**, помощник руководителя Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Тюменской области **И.В. Ткаченко**.



Фото 1. Коллективное фото участников конференции



Фото 2. Пленарное заседание в зале Тюменской областной думы

Научное и практическое представление проблем мошенничества и коррупционных рисков в докладах участников конференции

Участники конференции 2018 года обсудили широкий круг теоретико-методологических, организационно-практических и управленческих вопросов по заданной тематике.

Примечательно, что открытие научной части конференции было сделано докладом доктора экономических наук, доктора философских наук, заслуженного деятеля науки Российской Федерации *Александра Ивановича Субетто* (г. Санкт-Петербург) на тему «*Ноосферная безопасность и стратегия развития глобальной экономики и экономики России в XXI веке*». Проблемы ноосферной безопасности в глобальной экономике докладчик связывает с необходимостью развития новых моделей управляемой социоприродной эволюции и общественного интеллекта, которые позволят создать в будущем ноосферную управляемую экономику. Учитывая, что главной угрозой ноосферной безопасности является гибель всего человечества, то в XXI веке для противодействия этой угрозы должны получить свое развитие новая ноосферная парадигма стратегии развития глобальной экономики и экономики России.

В докладе доктора юридических наук, профессора, заведующего кафедрой конституционного и муниципального права Международного юридического института *Сергея Александровича Глотова* (г. Москва) на тему «*Конституционные и международные нормативно-правовые основы противодействия коррупции*». На основе анализа общепризнанных принципов и норм Конституции Российской Федерации, ратифицированных Российской Федерацией международных договоров, материалов основных антикоррупционных конвенций, в частности, конвенции ООН и ОЭСР дана оценка рекомендаций по противодействию коррупции, подкупу иностранных должностных лиц при осуществлении Международных коммерческих сделок. Отдельно рассмотрено содержание антикоррупционной реформы госуправления в России, проводимой под воздействием Конвенции ООН, по контролю за расходами должностных лиц. Особая роль докладчиком отведена мониторингу имплементации Конвенции, в котором выделены три фазы:

- 1 – оценка законодательства страны – участницы на предмет его соответствия Конвенции;
- 2 – оценка эффективности применения действующего законодательства;

3 – оценка внедрения в правоприменительную практику положений Конвенции, рекомендации по ее имплементации и рекомендаций, подготовленных в ходе второй фазы мониторинга. Автор доклада подчеркнул, что Россия прошла вторую фазу мониторинга еще в октябре 2013 года. В рамках третьей фазы сформулированы задачи и меры по их реализации, способствующие снижению и предотвращению коррупционных правонарушений.

В докладе академика Академии геополитических проблем, профессора, научного руководителя Программ антикоррупционной подготовки кадров государственной службы Северо-Западного института управления и госслужбы при Президенте Российской Федерации *Петра Михайловича Коловангина* (г. Санкт-Петербург) на тему «*Реализация политики противодействия коррупции в России: основные результаты, проблемы, перспективы*» обращено внимание на результаты оценки уровня коррупции, проведенной Счетной Палатой Российской Федерации. Отмечен рост количества финансовых нарушений в стране, которые составили за 11 месяцев 2017 года – 3980 нарушений, допущенных органами власти и должностными лицами на сумму 1,556 трлн рублей. Сумма потерь государства только по выявленным коррупционным преступлениям составила 150 млрд рублей, причем большая часть нарушений осуществляется в сфере государственных закупок (примерно 56%). Докладчик отметил определяющую роль мер государственной политики по противодействию коррупции: организационных, кадровых, финансовых, пропагандистских и просветительских. Существующие нормы юридической ответственности за коррупцию и сложившаяся в России нормативно-правовая база свидетельствуют о расширении круга применяемых антикоррупционных стандартов и усиление мер по противодействию коррупции в бизнесе. Докладчик сделал акцент на новых антикоррупционных законодательных инициативах Президента Российской Федерации в 2018 году и подчеркнул специфику основных направлений деятельности подразделений кадровых служб по реализации антикоррупционных мер.

Кандидат юридических наук, доцент, старший советник юстиции, заведующий отделом проблем прокурорского надзора и укрепления законности в сфере государственной и муниципальной службы, противодействия коррупции Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации *Сергей Кириллович Илий* (г. Москва) в своем докладе «*Деятельность прокуратуры по противодействию в сфере*

государственного и муниципального управления» осветил полномочия и особенности организации проводимых проверки прокурором в отношении исполнения законов о государственной и муниципальной службе, противодействии коррупции. Докладчик отметил, что в ходе контроля за расходами в 2017 году прокурорами направлено 35 исков об обращении в доход государства имущества (транспортных средств, земельных участков, жилых и нежилых помещений) на сумму 9,7 млрд рублей, из которых 26 исков на сумму 9,2 млрд рублей было удовлетворено судами.

Доктор экономических наук, профессор Департамента учета, анализа и аудита Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, заслуженный деятель науки Российской Федерации **Маргарита Викторовна Мельник** (г. Москва) в своем докладе *«Управленческий контроль как метод предотвращения недобросовестных действий»* изложила особенности форм и методов финансового контроля, применяемого в отношении всего управленческого цикла, привела специфику организационных структур систем внутреннего контроля (СВК), необходимость их интеграции с функциями современного менеджмента. Докладчиком сделан акцент на задачах оценки (мониторинга) СВК в рамках взаимодействия с целями внутреннего финансового аудита, реализуемых в соответствии с ключевыми принципами: честности, объективности, конфиденциальности, профессиональной компетентности.

Директор НП «Института внутренних аудиторов», дипломированный внутренний аудитор (CIA), дипломированный специалист по расследованию мошенничества (CFE) **Алексей Михайлович Сонин** (г. Москва) в своем докладе *«Мошенничество: взгляд внутреннего аудитора»* дал философско-социологическую оценку основ мошенничества (давления, жадности, безразличия, безнаказанности и применяемого спроса управления) продемонстрировал медианные потери от мошенничества в зависимости от занимаемой мошенником должности, от числа вовлеченных в мошенничество сотрудников. Его предложения в части противодействия мошенничеству представлены в виде программы согласованных мер в области: кадровой политики, построения корпоративной культуры, проведения обучающих мероприятий для работников, текущего контроля, регламентации и организации «горячей линии».

Доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности, заслуженный деятель науки Республики Марий Эл **Ольга Алексеевна Миронова** (г. Йошкар-Ола) в докладе *«Противодействие угрозам и рискам экономической безопасности субъектов бизнеса: проблемы и пути решения»* дала характеристику существующей в Российской Федерации системе обеспечения национальной безопасности, особенностям уровневого управления деятельностью по обеспечению экономической безопасности, выделила угрозы экономической безопасности государства и хозяйствующего субъекта – предприятия. Анализируя внешние и внутренние факторы угроз экономической безопасности субъектов бизнеса, докладчик выделила систему инструментов противодействия, представленных двумя группами: инструменты управленческого контроля и инструменты системы мотивации. В заключении анализа инструментария была приведена его необходимость адаптации к инструментам цифровой экономики.

В докладе кандидата экономических наук, доцента Северо-Западного института управления РАНХ и ГС при Президенте Российской Федерации, заместителя председателя экспертного совета Национального Антикоррупционного Комитета Федерального Собрания Российской Федерации **Алексея Дмитриевича Куликова** (г. Санкт-Петербург) на тему *«Коррупционные риски: структура, методы выявления, направления профилактики»* были проанализированы цели и задачи проведения оценки коррупционных рисков и содержание мероприятий по внедрению оценки коррупционных рисков в практику деятельности федеральных государственных органов. Даны: схема процесса управления коррупционными рисками, организация и методика проведения их оценки, а также порядок формирования отраслевой карты коррупционных рисков. В завершение докладчик сконцентрировал внимание участников конференции на основных направлениях дальнейшей работы по профилактике коррупционных рисков.

Доктор экономических наук, профессор, первый проректор Санкт-Петербургского института бизнеса и инноваций **Сергей Денисович Волков** (г. Санкт-Петербург) в докладе *«Дисциплинарная, административная и гражданско-правовая ответственность государственных и муниципальных служащих за коррупционные правонарушения»* обратил внимание на нормы дисциплинарной, административной и гражданско-правовой ответственности

физических лиц за коррупционные правонарушения, характер дисциплинарных взысканий, применяемых в отношении государственных и муниципальных служащих, в том числе за коррупционные правонарушения. Особое внимание было уделено возможным решениям в части применения мер дисциплинарной ответственности в ходе возникающих на практике проблемных ситуаций. Анализ правонарушений и видов административной ответственности сделан докладчиком в разрезе статей КоАП Российской Федерации. В завершении доклада было обращено внимание на нормы гражданско-правовой ответственности служащих за совершение коррупционных правонарушений в рамках Гражданского кодекса Российской Федерации.

Кандидат географических наук, доцент кафедры экономики Северо-Западного института управления Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации **Михаил Юрьевич Елсуков** (г. Санкт-Петербург) в своем докладе *«Выявление налоговых резервов развития регионов в системе политики противодействия коррупции»* обратил внимание на условия возникновения коррупции (теневой сектор, низкий уровень доходов населения и др.), на негативные последствия использования ресурсов теневой экономики и направления политики по сокращению теневого сектора экономики. Особый акцент был сделан докладчиком на формирование налогового потенциала субъектов Российской Федерации, методы анализа налогооблагаемой базы региона, с демонстрацией результатов анализа налогооблагаемой базы г. Санкт-Петербурга. Это позволило выявить основные источники и резервы увеличения налогообложения по целому ряду позиций и оценить резервы налогообложения, в частности, недополученные бюджетом г. Санкт-Петербурга налоговые поступления в результате применения налоговых преференций. В завершение докладчик привел перечень рекомендаций и конкретных проектов по привлечению дополнительных источников доходов городского бюджета.

Директор по безопасности группы компаний Equanta, эксперт Российского отделения ACFE

Антон Грунтов (г. Тюмень) в докладе *«Практика построения комплексной системы безопасности бизнеса в компании федерального формата. Элементы современной защиты инфраструктуры информации, экономики и активов»* представил свое видение комплексной системы безопасности в компании, выделив ключевые принципы, современные технологии для обеспечения деятельности по экономической, информационной безопасности и защите материальных активов компании. Интерес вызвала система показателей КРІ, предложенная для оценки эффективности деятельности служб безопасности и мотивации сотрудников.

Заместитель директора Департамента внутреннего контроля ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга», член Профессионального общественного Совета Ревизионной школы ИСАС, практикующий эксперт **Андрей Владимирович Ястребов** (г. Санкт-Петербург) в своем докладе *«Практические аспекты профилактики коррупции в ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга»* поделился проблемами, возникающими в связи с управлением системой водоснабжения и водоотведения г. Санкт-Петербурга, охарактеризовал действующую систему корпоративного управления ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» и деятельность, направленную на борьбу с коррупцией. Наличие документационного обеспечения, проведение организационно-контрольных мероприятий, обучение и пропаганда направлены в системе корпоративного управления организации на повышение ее эффективности и реализацию всех норм Кодекса корпоративной этики.

Согласованная участниками конференция общая, научная и практико-ориентированная позиция в понимании основных направлений практической реализации задач развития и совершенствования безопасности бизнеса и противодействия мошенничеству в России найдет свое применение и дальнейшее развитие в рамках продолжающихся ежегодных конференций, организаторами которых являются Торгово-промышленная палата Тюменской области и Консалтинговая группа «РАСТАМ».

Редакция журнала выражает признательность организаторам конференции за предоставленный материал и за возможность размещения в нашем журнале, и надеется на продолжение активного обсуждения заявленной на проведенной конференции тематики!

Пискунов Владимир Александрович,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой учета, анализа и аудита
Самарского государственного экономического университета.
Россия, г. Самара
E-mail: svb@sseu.ru

МОДЕРНИЗАЦИЯ УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНЫХ И АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

25-26 апреля 2018 года в г. Самаре на базе Самарского государственного экономического университета была проведена Всероссийская научно-практическая конференция, посвященная проблеме развития учета, анализа и аудита и подготовке кадров в условиях цифровой экономики. В ходе проведения конференции были рассмотрены актуальные проблемы цифровизации, сближения научно-практических направлений учетно-аналитического и контрольного характера с новыми информационными технологиями.

Ключевые слова: цифровая экономика, гармонизация учета, анализа и аудита, внутренний контроль, стратегический контроллинг, экономическая безопасность, подготовка кадров.

Введение

Участниками проведенной в г. Самаре конференции были представители вузов Москвы, Самары, Тольятти, Йошкар-Олы, профессорско-преподавательский состав и молодые ученые. Организаторами конференции выступили: Самарский государственный экономический университет, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), Поволжский государственный технологический университет (г. Йошкар-Ола), Поволжский государственный университет сервиса (г. Тольятти).

Участники обсудили главные направления развития цифровой экономики в России, вопросы нормативного и кадрового обеспечения деятельности коммерческих организаций в условиях цифровой экономики. В рамках конференции обсуждались следующие актуальные вопросы по учетно-контрольному обеспечению деятельности предприятий.

1. Обеспечение методологического единства учетных, аналитических и контрольных процессов.

2. Расширение учетно-контрольного и аналитического информационного обеспечения, повышение роли нефинансовой информации.

3. Особенности учетно-аналитической работы с нефинансовой информацией.

4. Особенности контроля достоверности нефинансовой информации.

5. Стандартизация учетно-контрольных процессов – оценка совместимости стандартов разного уровня (международные, национальные, методические документы СРО).

6. Особенности стандартизации аналитических процессов в современных условиях (институциональные факторы и технико-технологическое развитие – технологический уклад).

7. Оценка качества информации и ее аналитичности.

8. Новые объекты учета и специфика их учета.

9. Современные методы анализа – обеспечение сквозного анализа хозяйственной деятельности.

10. Новые объекты контроля (государственный контроль и аудит) и особенности их организации.

11. Совершенствование учетно-контрольных процессов и влияние их на общую эффективность производства на разных уровнях управления.



Фото 1-4. В зале заседания конференции

Научное и практическое представление проблем модернизации учетно-контрольных и аналитических процессов в условиях цифровой экономики

Научная часть конференции была представлена докладами российских ученых на пленарном заседании, в которых раскрыты важнейшие с точки зрения современности вопросы цифровой экономики и ее влияние на развитие учета, анализа, контроля и аудита, а также подготовку специалистов в этой области.

Научная часть конференции была открыта докладом доктора экономических наук, профессора Департамента учета, анализа и аудита Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Заслуженного деятеля науки Российской Федерации **Маргариты Викторовны Мельник**. В докладе «*Новые направления развития учета, анализа и аудита как функций управления*» отмечены существенные изменения, наблюдающиеся в основных функциях управления предприятия: планировании, организации, координации и других, что принципиально влияет на развитие многих направлений и областей управленческой деятельности. Автор раскрыла проблемные моменты развития

учетно-контрольного и аналитического процесса в управленческом цикле работ, отметила значимые моменты профессии бухгалтера, аудитора и аналитика, которые не могут развиваться вне цифровой экономики.

Доктор экономических наук, профессор Департамента учета, анализа и аудита Финансового университета при Правительстве Российской Федерации **Ольга Владимировна Рожнова** представила доклад на тему «*Гармонизация учета, аудита и анализа в условиях цифровой экономики*», в котором были подробно изложены четыре направления исследований, направленных на устранение существующих несоответствий между областями учетной сферы. Предложение докладчика по разработке единой концепции учета, аудита и анализа в условиях цифровой экономики встретило одобрение участников конференции и бурное обсуждение.

Доктор экономических наук, профессор Департамента учета, анализа и аудита Финансового университета при Правительстве Российской Федерации **Мария Арамовна Вахрушина** в докладе «*К вопросу о связи систем управленческого учета и менеджмента*» продолжила управленческую проблематику, поднятую М.В.

Мельник, обосновала необходимость сближения прикладных научно-практических направлений с концепцией управления, подчеркнула необходимость серьезной работы над понятийным аппаратом, без понимания и знания содержания которого сложно делать серьезные шаги в условиях цифровой экономики.

В докладе кандидата экономических наук, доцента, заместителя руководителя Департамента учета, анализа и аудита Финансового университета при Правительстве Российской Федерации **Ольги Евгеньевны Качковой** «Подготовка специалистов бухгалтерского учета в условиях развития цифровой экономики» были раскрыты роль и новое содержание профессии бухгалтера, отмечены компетенции, которым должен отвечать профессиональный уровень работающих в сфере бухгалтерского учета специалистов, в том числе умение ориентироваться в огромном массиве информации и правильно использовать ее для информационной подготовки управленческих решений.

Доктор экономических наук, профессора кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности Поволжского государственного технологического университета **Ольга Алексеевна Миронова** в докладе «Противодействие угрозам и рискам экономической безопасности субъектов бизнеса: проблемы и пути их решения» раскрыла ключевые вопросы обеспечения экономической безопасности в организациях, в том числе в области формирования учетно-аналитической информации. Докладчиком отмечена необходимость адаптации имеющихся прикладных направлений экономической науки, по-которым вузы осуществляют подготовку в рамках бакалавриата и магистратуры к уровню специалитета по экономической безопасности. Возможность использовать широкий спектр научных подходов институционального, риск-ориентированного, процессного в рамках новых информационных и цифровых технологий расширяет сферу деятельности по обеспечению экономической безопасности за счет использования учетно-аналитического, контрольного, финансового, налогового и других механизмов. У вузов появляется возможность развивать специализации аналогичных направлений в рамках специальности «Экономическая безопасность».

В докладе доктора экономических наук, профессора, заведующего кафедрой бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности Поволжского государственного технологического университета **Валерия Леонидовича Поз-**

деева «Технико-экономический анализ в системе управления технологическим развитием предприятия» была выделена актуальность проведения данного вида анализа в связи с ориентацией на инновационное развитие экономики, разработку конкурентоспособных технологий во всех видах деятельности, их эффективного использования на предприятиях страны. Было отмечено слабое представление методик технико-экономического анализа в дисциплинах «Экономический анализ», «Бизнес-анализ», «Анализ бизнес –процессов», читаемых в вузах, что не способствует получению объективной информации для принятия решений по технологическому развитию. Докладчик подчеркнул особенности и значимость таких направлений анализа, как: анализ тенденций технологического развития экономики; анализ организационно-технологического развития предприятия; прогнозный анализ технологического развития; анализ проектных технологических решений; анализ эффективности использования технологий предприятия.

Доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности Поволжского государственного технологического университета **Майя Анатольевна Азарская** в докладе «Теоретико-методические аспекты внутреннего контроля в условиях цифровой экономики» обратила внимание на проблемы качественных изменений в системе внутреннего контроля организаций, в условиях использования информационных технологий. Докладчиком сформулированы задачи, решение которых направлено на совершенствование теоретических и методических основ внутреннего контроля.

В докладе доктора экономических наук, профессора, заведующего кафедрой учета, анализа и аудита Самарского государственного экономического университета **Владимира Александровича Пискунова** «Роль и место учета в условиях цифровой экономики» была отмечена значимость вопросов развития методологии учетных дисциплин, новых профессиональных навыков у будущих работников бухгалтерских, аналитических служб, внутренних аудиторов и контролеров.

Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой бухгалтерского учета и экономического анализа Поволжского государственного университета сервиса **Ольга Ивановна Васильчук** в докладе «Большие данные в аудите» раскрыла проблемы использования ин-

формации, формируемой в больших информационных ресурсах для внешнего и внутреннего пользования аудиторских организаций.

В докладе доктора экономических наук, профессора кафедры учета, анализа и аудита Самарского государственного экономического университета **Владимира Петровича Фомина** «**Качество и аналитичность информации как факторы экономической безопасности организации**» раскрыта значимость достижения желаемых перспектив и безопасности коммерческой организации, зависящих от качества и аналитичности управленческой информации.

Доктор экономических наук, профессор кафедры учета, анализа и аудита Самарского государственного экономического университета **Татьяна Анатольевна Корнеева** в своем докладе

«**Учетно-аналитическое обеспечение системы управления рисками экономического субъекта**» подчеркнула необходимость рассмотрения риск-ориентированного подхода в дисциплинах учетно-аналитического профиля.

В обсуждении перспективных вопросов проблематики конференции приняли участие молодые ученые и аспиранты Самарского государственного экономического университета, которые в своих выступлениях отмечали роль цифровой экономики, ее влияние на развитие профессиональных интересов и компетенций специалистов в области учета, анализа, контроля, аудита и экономической безопасности.

Редакция журнала выражает признательность Самарскому государственному экономическому университету и профессору Владимиру Александровичу Пискунову за предоставленный материал и возможность его размещение на страницах нашего журнала.

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Авдеев Юрий Михайлович,
кандидат сельскохозяйственных наук,
доцент Вологодского государственного университета.
Россия, г. Вологда
E-mail: avdeevyur@yandex.ru

Мокрецов Юрий Владимирович,
кандидат экономических наук,
старший преподаватель
Вологодского института
права и экономики Федеральной службы
исполнения наказаний России.
Россия, г. Вологда
E-mail: warog@mail.ru

Тесаловский Андрей Альбертович,
кандидат технических наук,
доцент Вологодского государственного университета.
Россия, г. Вологда
E-mail: andrew-tesalovsky@yandex.ru

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛИ КАК ФАКТОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Современные условия хозяйствования (введение санкций, разрыв торговых связей со многими развитыми странами, нестабильность курса рубля) привели к повышению конкуренции на международном рынке. Тем не менее на основе данных официальной статистики, в лесной отрасли прослеживается положительная тенденция увеличения выручки предприятий лесной промышленности. Несмотря на то, что лесная отрасль в целом прибыльна, ее инвестиционная привлекательность остается недостаточно высокой. Одним из показателей анализа развития конкурентной среды лесопромышленного комплекса является динамика количества предприятий, присутствующих на соответствующем рынке. Снижение участников с одновременным увеличением доли прибыльных организаций говорит об ухудшении состояния конкурентной среды в регионе и о том, что только зрелый бизнес, т.е. компании, прошедшие точку безубыточности, могут успешно функционировать на данном рынке. Анализ факторов, препятствующих переходу к интенсивному развитию (на материалах Вологодской области) позволил выявить совокупность проблем следующего характера: промышленных, бытовых, инфраструктурных, кадровых.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инвестиционная привлекательность, лесная отрасль.

Введение

Современные условия хозяйствования (введение санкций, разрыв торговых связей со многими развитыми странами, нестабильность курса рубля) привели к повышению конкуренции на международном рынке. Тем не менее на основе данных официальной статистики, в лесной отрасли прослеживается положительная тенденция увеличения выручки предприятий лесной промышленности [1-6].

Исследовательская часть

Наибольший объем производства древесины в 2016 г. наблюдался в Сибирском (42,7 млн куб. м.) и Северо-Западном (41,7 млн куб. м.) федеральных округах. Наименьший объем заготовки за 2016 г. отмечен в Южном (432 тыс. куб. м.) и Северо-Кавказском (32,9 тыс. куб. м.) федеральных округах (табл.1).

Таблица 1. Рейтинг субъектов по производству древесины необработанной (2016 г), тыс. плотных куб. м.

Территория	2010	2011	2012	2013	2014	2016	Место, занимаемое в РФ в 2015 г.
Российская Федерация, (млн плотных м3)	117,3	122,7	121,8	119,8	123,4	126,7	-
Сибирский ФО	38933	41784	41315	40107	41274	42713	1
Северо-Западный ФО	36654	38088	37666	38754	40796	41737	2
Приволжский ФО	14486	15011	15922	16407	16669	16997	3
Дальневосточный ФО	12063	12405	12059	11097	11922	12092	4
Центральный ФО	8740	9460	9045	8711	8577	9187	5
Уральский ФО	5948	5390	5174	4219	3613	3438	6
Южный ФО	388	439,3	468,9	446,9	455,9	432,1	7
Северо-Кавказский ФО	95,6	94,6	101,1	93,1	36,8	32,9	8

Источник: Составлено автором по [2].

Основной доход приходится на заготовку древесины и последующий ее экспорт. Северо-Запад, имея протяженную границу с ЕС (2200 км), разветвленную сеть автомобильных, железных дорог и водных коммуникаций, а также порты, является одним из главных экспортеров лесной продукции на Западный рынок. СЗФО – единственный из федеральных округов Россий-

ской Федерации, который непосредственно граничит со странами Европейского Союза, Центральной и Северной Европы – Норвегией, Финляндией, Польшей, Латвией, Литвой, Эстонией, Белоруссией. Через Балтийское море, Баренцево и Белое моря он имеет широкий выход в акваторию Северной Атлантики.

Таблица 2. Рейтинг регионов-экспортеров лесной продукции в России, (2017 г.)

Регион	Стоимость, тыс. долл.	Вес, тонн	Доля%
Российская Федерация	9 792 310	45 035 151	100
Иркутская область	2 232 822	10 178 946	22,80
Санкт-Петербург	731 268	3 332 630	7,47
Архангельская область	699 667	1 990 909	7,15
Красноярский край	587 126	3 855 326	6,00
Ленинградская область	513 440	2 517 473	5,24
Хабаровский край	505 596	4 716 289	5,16
Республика Коми	481 906	977 497	4,92
Москва	379 250	469 688	3,87
Приморский край	363 874	2 257 165	3,72
Республика Карелия	358 135	1 903 322	3,66
Вологодская область	326 974	2 097 243	3,34
Пермский край	287 718	833 363	2,94
Новгородская область	199 287	890 171	2,04
Московская область	186 775	484 772	1,91
Костромская область	174 681	396 757	1,78
Свердловская область	159 945	744 979	1,63
Кировская область	146 562	526 854	1,50
Нижегородская область	123 451	308 564	1,26
Республика Татарстан	97 137	222 938	0,99
Алтайский край	95 295	696 936	0,97

Источник: Составлено авторами по [3].

Экспорт лесной продукции напрямую зависит от спроса на внутреннем и внешнем рынках. Регионы, входящие в Центральный, Приволжский, Уральский, Южный и Северо-Кавказский федеральные округа, находятся в эпицентре внутреннего потребления древесины. До 50-х

годов XX века эти малолесные и среднелесные районы исторически несли основную лесозаготовительную нагрузку и были сильно истощены. Регионы, входящие в состав Северо-Западного, Сибирского, Дальневосточного федеральных округов, традиционно ориентированы

преимущественно на внешние рынки. Так, экспорт иркутской лесной продукции занимает первую строчку рейтинга среди субъектов РФ (2,2 млрд долл.) что составляет 22,8% от общего объема продукции (табл. 2). Вошедшие в «ТОП-10» регионы СЗФО (Санкт-Петербург 7,5%, Архангельская область 7,1%, Ленинградская область 5,24% и др.) составляют в совокупности более 25% всего лесопромышленного экспорта РФ.

Среди субъектов СЗФО положительную динамику экспорта лесопродукции демонстрирует

Вологодская область, за исследуемый период прирост составил 59% (с 204,6 млн долл. до 326,2 млн долл.), при среднем значении СЗФО в 7% и Ленинградская область, где прирост составил 11% (с 453,3 млн долл. до 504,3 млн. долл.). Архангельская область остается лидером по объему экспорта (прирост в 6%), в свою очередь в Республике Карелия объем экспорта снизился на 56,3% (табл.3).

Таблица 3. Объем экспорта лесопродукции по регионам СЗФО, млн долл. США

Территория	2010	2011	2012	2013	2014	2016	Темп роста 2015 г. к 2010 г., в %
СЗФО	3080,6	3409,3	3313	3628,9	3937,6	3302,1	107,19
Архангельская область	740,5	851,7	800	794,1	844,2	785,5	106,08
Ленинградская область	453,3	449,9	48,1	583,1	642,2	504,3	111,25
Республика Коми	369,8	429,6	495	550,1	594,2	496	134,13
Вологодская область	204,6	249,3	264	344,5	392,4	326,1	159,38
Республика Карелия	741,7	814,4	666	585,8	387,4	323,8	43,66
Новгородская область	198,8	211,6	215	207	237,6	191	96,08
Калининградская область	40,6	37,9	34,4	32,6	42,7	39,7	97,78
Псковская область	11,8	10,8	9,4	11,4	22	25,2	213,56
Мурманская область	4,1	3	7	5,4	2,2	1,4	34,15

Источник: Составлено авторами по [4].

Наибольший объем производства продукции ЛПК среди субъектов СЗФО (табл. 4) в 2016 году был зафиксирован в Ленинградской и Архангельской областях, а также в Республике Коми. Каждый из этих регионов производит продукции больше, чем в среднем по СЗФО, соответственно они являются лидерами лесного комплекса в макрорегионе по данному показателю.

За 2010-2016 гг. прирост производства продукции больше всего составил в г. Санкт-Петербурге (+98%) и Калининградской области (+92%). Наименьшие в рассматриваемом шестилетнем периоде значения показателя в Мурманской (-46%) и Псковской (-29%) областях объясняются тем, что предприятия промышленности данных регионов не специализируются на лесной отрасли. В Мурманской области традиционными областями являются черная металлургия, химическая промышленность горнопромышленного комплекса. В Псковской области крупнейшие промышленные предприятия сосредоточены на производстве пищевых продуктов и электрооборудования.

Анализируя основные фонды лесного комплекса (табл.2.5), можно говорить о максимальном приросте их стоимости за 2010-2016 гг. в Архангельской области (+163%) и более скромных значениях в Республике Карелия (+49%) и Вологодской области (+45%), что позволило данным субъектам занять по показателю первое, второе и третье место соответственно. Наибольший темп убыли по показателю зафиксирован в Республике Коми (-81%). Снижение стоимости основных средств лесного комплекса обусловлено существенным сокращением инвестиций в лесопромышленное производство.

Следует отметить, что несмотря на то, что лесная отрасль в целом прибыльна, ее инвестиционная привлекательность остается недостаточно высокой. Наибольшие значения объема инвестиций в основной капитал в 2016 году наблюдались в Архангельской (6,5 млрд руб.), Новгородской области (4,8 млрд руб.), Республике Коми (4,7 млрд руб.) и Ленинградской области (4,5 млрд руб.) (табл. 6).

Таблица 4. Распределение субъектов по объему производства, млн руб. в действующих ценах

Регион	2010	2011	2012	2013	2014	2016	Темп прироста 2010–2016 гг., %, +/-
<i>СЗФО</i>	256947	639684	288930	275939	290016	425039	65
Ленинградская область	65523	70744	78063	73263	72934	106888	63
Архангельская область	56351	63003	59857	57320	68978	89503	59
Республика Коми	39985	18832	17051	19601	22879	65632	64
Республика Карелия	32787	34972	30967	26791	39469	54778	67
Вологодская область	20165	24491	25623	28562	30953	35831	78
г. Санкт-Петербург	17304	27095	49111	40622	20307	34189	98
Новгородская область	19858	19488	19093	24508	27867	31285	58
Калининградская область	2862	378664	7220	3753	5186	5498	92
Псковская область	1703	1917	1621	1377	1274	1215	-29
Мурманская область	410	479	325	141	170	219	-46

Источник: Составлено авторами по [4].

Таблица 5. Стоимость основных фондов лесного комплекса в регионах СЗФО, млн руб.

Регион	Год						Темп прироста за 2010–2015 гг., %
	2010	2011	2012	2013	2014	2016	
Архангельская область	34097	37873	39859	40223	51707	51905	163
Республика Карелия	7627	8635	9887	10428	10164	8275	49
Вологодская область	42528	58655	14695	14758	17545	18798	45
Ленинградская область	16792	15116	17260	18072	19980	19319	37
Новгородская область	36050	41732	52251	57903	57089	61311	15
г. Санкт-Петербург	14966	14824	12781	12626	13485	14196	4
Калининградская область	34657	38143	39724	52630	85855	93141	-22
Псковская область	482	577	380	803	1201	1913	-27
Республика Коми	6219	5755	5941	4588	5714	2269	-81
Мурманская область	7045	3752	...	...		...	-

Источник: Источник: Составлено авторами по [4].

Таблица 6. Инвестиции в основной капитал, млн руб.

Территория	Год						Всего	Темп прироста 2015 к 2010, % +/-
	2010	2011	2012	2013	2014	2015		
Архангельская область	4447,7	9137,3	10495,0	11655,5	6818,5	6594,7	55967,2	48,3
Новгородская область	1246,6	672,2	723,0	1562,6	1809,6	4796,7	12620,3	в 2,8 р
Республика Коми	7453,2	3035,2	2668,2	3141,5	4537,4	4736,2	30109,1	-36,5
Ленинградская область	3837,9	9064,2	2600,9	3003,2	3023,1	4464,3	29016,7	16,3
Вологодская область	1973,6	3385,0	2285,2	3014,0	3033,8	3796,2	20521,6	92,3
Республика Карелия	2212,3	5756,5	5707,5	1349,0	1046,4	2857,1	19975,2	29,1
г. Санкт-Петербург	1242,1	5231,3	5350,2	1720,9	1440,1	2117,7	18542,4	70,5
Калининградская область	484,3	335,2	260,1	395,1	736,7	637,0	3585,1	31,5
Псковская область	31,0	15,9	11,9	29,8	6,9	33,7	136,1	8,7
Мурманская область	23,3	68,6	88,4	4,8	1,3	3,8	191,5	-83,7

Источник: Источник: Составлено авторами по [4].

Наиболее значимый темп роста по данному показателю продемонстрировала Новгородская область (285%), такие объемы инвестиций связаны с запуском приоритетного инвестиционного проекта предприятия ООО «Хасслахерлес» по производству строганых пиломатериалов. Так, за период реализации инвестиционного проекта в 2011-2016 гг. объем инвестиций составил 873,6 млн рублей [10]. Следует отметить крайне низкие значения показателя инвестиций в Псковской и Мурманской областях – всего 136,1 и 191,5 млн руб. за 2010-2016 гг. соответственно. Причиной возникновения данной ситуации служит то, что лесная промышленность не является приоритетной для экономик данных

регионов и ее доля в инвестиционном потоке традиционно мала, однако в случае с Псковской областью прирост инвестиций изменился незначительно (+9%), что нельзя сказать о Мурманской области, где поток инвестиций уменьшился на 84% по сравнению с 2010 годом.

Что касается финансового состояния организаций лесного комплекса, то за период исследования 2010-2016 гг. среднее значение удельного веса прибыльных организаций по всем регионам СЗФО выросло с 0,59 до 0,74. В 2016 году наименьшая доля прибыльных организаций наблюдалась в Республике Карелия – 0,67 (табл. 7).

Таблица 7. Удельный вес прибыльных организаций лесного комплекса в общем количестве организаций ЛПК СЗФО

Регион	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015г. к 2010г., +/-, %
Республика Карелия	0,54	0,50	0,50	0,57	0,64	0,67	24
Республика Коми	0,51	0,62	0,53	0,67	0,72	0,69	35
Архангельская область	0,55	0,48	0,56	0,65	0,67	0,71	29
Вологодская область	0,67	0,67	0,70	0,71	0,74	0,74	10
Калининградская область	0,38	0,38	0,53	0,72	0,70	0,72	89
Ленинградская область	0,65	0,71	0,69	0,71	0,71	0,69	6
Мурманская область	0,65	0,94	0,94	0,79	0,74	0,81	25
Новгородская область	0,73	0,78	0,70	0,71	0,76	0,82	12
Псковская область	0,51	0,67	0,67	0,6	0,73	0,71	39
г. Санкт-Петербург	0,73	0,80	0,84	0,79	0,80	0,81	11
СЗФО	0,59	0,66	0,67	0,69	0,72	0,74	28

Источник: Составлено авторами по [4].

Противоположная ситуация наблюдается в финансовом состоянии организаций лесного комплекса в г. Санкт-Петербурге, в котором развито производство практически всех основных видов лесопроductии, на 2016 г. доля прибыльных организаций – 0,81. Наибольший рост показателя произошел в Калининградской области (89%), причиной чему послужило развитие малого и среднего предпринимательства в деревообрабатывающей промышленности, также здесь было зафиксировано наименьшее значение показателя за исследуемый период – 38% прибыльных организаций в 2010 и 2011 гг.

Относительно распространенности количества организаций деревообрабатывающей промышленности в расчете на численность населения можно отметить наибольшее значение показателя в 2017 году в Республике Карелия (7,4 ед.

на 10 тыс. чел.), наименьшее за весь период исследования – в Мурманской области (1,1–1,3 ед. на 10 тыс. чел.) (табл. 8).

Малая распространенность организаций лесопереработки в Мурманской области объясняется слабым развитием лесопромышленного комплекса в связи с тем, что древесина региона имеет низкую товарную ценность, лесные участки не обеспечены сетью лесовозных дорог, а себестоимость лесопроductии высокая, поэтому ведение бизнеса в отрасли экономически не привлекательно. Рост распространенности количества организаций в расчете на численность населения за 2009–2014 гг. имел место только в Вологодской (+1,9 ед. на 10 тыс. чел.) и Новгородской (+1,1 ед. на 10 тыс. чел.) областях. В Вологодской области тенденция роста объясняется значительным развитием сектора деревянного домостроения.

Таблица 8. Количество организаций лесопереработки, приходящееся на 10000 чел.
в регионах СЗФО, ед.

Территория	2011	2012	2013	2014	2015	2017.	2017 г. к 2011 г., % +/-
Республика Карелия	7,8	7,8	7,8	7,1	7,0	7,4	-0,4
Республика Коми	3,6	3,4	3,1	3,2	3,3	3,7	0,1
Архангельская область	4,8	4,8	4,6	4,7	4,4	4,7	-0,1
Вологодская область	5,5	5,7	5,8	6,3	6,6	7,4	1,9
Калининградская область	3,6	3,7	3,3	3,3	3,2	3,1	-0,5
Ленинградская область	4,5	4,1	3,8	3,7	3,6	3,5	-1
Мурманская область	1,3	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	-0,2
Новгородская область	4,5	4,6	4,7	4,8	5,1	5,6	1,1
Псковская область	5,5	5,4	5,4	5,2	4,8	5,0	-0,5
г. Санкт-Петербург	3,7	3,5	3,1	3,1	2,9	3,0	-0,7

Источник: Составлено авторами по [4].

Таким образом, анализ экономической ситуации показал, что в среднем по СЗФО за 2010-2016 гг. темпы роста объемов производства (165%), инвестиций в основной капитал в текущих ценах (131%) и продукции, поставляемой на экспорт (107%), увеличились. Вместе с тем на фоне общего снижения количества зарегистрированных организаций в лесном хозяйстве и лесозаготовках и деревообработке, удельный вес прибыльных организаций в общем количестве предприятий отрасли увеличился на с 59% до 74%. Снижение участников с одновременным увеличением доли прибыльных организаций говорит об ухудшении состояния конкурентной среды в регионе и о том, что только зрелый биз-

нес, т.е. компании, прошедшие точку безубыточности, могут успешно функционировать на данном рынке.

Одним из показателей для анализа развития конкурентной среды лесопромышленного комплекса является динамика количества предприятий, присутствующих на соответствующем рынке. Информация по количеству действующих организаций в лесном комплексе Вологодской области представлена в таблице 9. Общее количество организаций за 2010-2016 гг. выросло на 94 ед. (или на 3%), составив в 2016 году 2917 единиц. Большим количеством организаций представлены сектора: обработка древесины (866 ед.) и лесозаготовки (443 ед.).

Таблица 9. Распределение хозяйствующих субъектов Вологодской области
по видам экономической деятельности, ед.

Организации	Год						Темп роста 2016 к 2010, %
	2010	2011	2012	2013	2014	2016	
<i>Всего</i>	2823	2683	2627	2690	2732	2917	103,3
<i>Лесное хозяйство, лесозаготовки и предоставление услуг в этих областях</i>	838	747	700	674	669	682	81,4
-лесозаготовки	635	536	491	456	435	443	69,8
<i>Обработка древесины и производство изделий из дерева</i>	655	679	695	754	786	866	132,2
-распиловка и строгание древесины; пропитка древесины	465	481	487	526	542	588	126,5
-производство шпона, фанеры, плит, панелей	30	32	28	28	29	33	110,0
-производство деревянных строительных конструкций, вкл. сборные деревянные строения и столярных изделий	124	131	147	164	177	205	165,3
-производство деревянной тары	9	10	9	13	16	16	177,8
-производство прочих изделий из дерева и пробки, соломки и материалов для плетения	21	21	20	19	18	20	95,2
<i>Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них</i>	23	23	25	28	30	32	139,1
-производство целлюлозы, древесной	6	5	5	4	7	6	100,0

Организации	Год						Темп роста 2016 к 2010, %
	2010	2011	2012	2013	2014	2016	
массы, бумаги и картона							
-производство изделий из бумаги и картона	17	18	20	24	23	26	152,9
Источник: Составлено авторами по [4].							

Для определения состояния конкурентной среды на материалах Вологодской области определим рыночную концентрацию путем выявления доли малых и средних предприятий (далее - МСП), индивидуальных предпринимателей (далее - ИП) в общем количестве организаций и в общем обороте (по стоимостному показателю) по видам экономической деятельности. На наш взгляд, именно в тех секторах лесопромышленного комплекса, в которых присутствует наибольшая доля указанных организаций, то есть концентрация наименьшая, состояние конкурентной среды является развитым. Выявление доли предприятий на основе их разделения на крупные, средние, малые и ИП, а не по конкретным наиболее крупным предприятиям, вызвано отсутствием сопоставимых данных за аналогичный период.

Если рассматривать долю малых предприятий в общем количестве организаций (табл. 10) с оцениваемой позиции, то наиболее развитая конкурентная среда в 2016 году имела в области лесного хозяйства и лесозаготовок (доля малых предприятий 35%). Меньше конкурентных отношений наблюдается в обработке древесины (38%) и в ЦБП и производстве картона (40%). Наиболее динамично развитие конкурентной среды в 2010-2016 гг. происходило в лесном хозяйстве (увеличение доли на 17 пп.). Затухания конкуренции не наблюдалось и в смежных отраслях, так, в отрасли деревообработки доля организаций в общем количестве увеличилась на 16 пп., а в ЦБП и производстве картона – на 15 пп.

Таблица 10. Доля ИП, малых и средних предприятий в общем количестве организаций Вологодской области, %

Вид экономической деятельности	Год						Темп роста 2016 к 2010, %, +/-
	2010	2011	2012	2013	2014	2016	
Индивидуальные предприниматели							
Лесное хозяйство, лесозаготовки и предо- ставление услуг в этих областях	71	71	70	65	63	61	-15
Обработка древесины и производство из- делий из дерева	69	68	65	60	58	56	-19
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий	24	16	18	22	11	10	-58
Малые предприятия							
Лесное хозяйство, лесозаготовки и предо- ставление услуг в этих областях	18	20	22	26	29	35	+94
Обработка древесины и производство из- делий из дерева	22	27	29	31	33	38	+73
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий	25	26	39	36	36	40	+60
Средние предприятия							
Лесное хозяйство, лесозаготовки и предо- ставление услуг в этих областях	0,8	0,6	0,7	0,6	1	0,9	+13
Обработка древесины и производство из- делий из дерева	0,6	0,8	0,3	0,3	0,4	0,4	-33
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий	-	-	-	-	-	-	-
Источник: Составлено авторами по [4],[5].							

Учет количества средних предприятий важен для анализа развития конкурентной среды. Поэтому как появление малых зависит от условий входа на рынок, а средних за счет развития из

малых, что также может говорить о здоровом конкурентном росте.

С точки зрения доли средних предприятий наблюдается наибольшая конкуренция в сфере

лесозаготовок и лесного хозяйства (0,9%), однако в деревообрабатывающем производстве доля средних предприятий относительно мала

(0,4%) и вместе с тем демонстрирует отрицательный темп роста (-0,2 пп.) за исследуемый период.

Таблица 11. Оборот организаций Вологодской области по видам экономической деятельности в действующих ценах, млн руб.

Отрасль	2010	2011	2012	2013.	2014	2016	Темп роста 2016 к 2010, %
<i>Лесозаготовки</i>	5799,3	5644,2	5688,6	6193,8	5959,1	6321,1	109,0
<i>Обработка древесины и производство изделий из дерева</i>	11577,1	14294,2	16790,2	18369	21756,4	24786,7	214,1
-распиловка и строгание древесины; пропитка древесины	4059	4267,3	4996,1	5510,8	7227,4	9466	233,2
производство шпона, фанеры, плит, панелей	6816	9113,3	10627,6	11500,8	13069	13862,5	203,4
-производство деревянных строительных конструкций, вкл. сборные деревянные строения и столярных изделий	520,8	687,7	931,7	1126,2	1210,7	1107,5	212,7
-производство деревянной тары	10,5	18,6	15,1	29,4	18	22,5	214,3
-производство прочих изделий из дерева и пробки, соломки и материалов для плетения	170,8	207,2	219,7	...	...	...	-
<i>Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них</i>	1788,6	2088	2102,7	2661,5	2566,5	2987,9	167,1
-производство целлюлозы, древесной массы, бумаги и картона	1551,3	1840,3	1722,1	2185,6	2041,4	2579,5	166,3
-производство изделий из бумаги и картона	237,3	247,7	380,6	475,9	525,1	408,3	172,1
Источник: Составлено авторами по: [4],[5].							

Анализируя представленную информацию по индивидуальным предпринимателям, можно говорить о развитости конкурентной среды в области лесного хозяйства и лесозаготовки (0,61) и обработки древесины (0,56). В то же время меньше всего подходят условия ведения бизнеса в ЦБП и производстве картона, где доля ИП – всего 0,10.

Несмотря на значимость рассматриваемого фактора, на развитие конкурентной среды влияют и другие факторы. Тем не менее во многих случаях изменение числа организаций говорит о повышении либо о снижении рыночных барьеров и, соответственно, уменьшении или усилении конкуренции между предприятиями.

Более объективным, по нашему мнению, является анализ конкурентной среды по стоимостным показателям, т.к. предприятия, разграниченные по размерам, имеют значительные отличия по производственным и финансово-экономическим показателям. В данном исследовании за стоимостной показатель была взята доля оборота организаций по видам экономической деятельности (табл. 11).

Стоит отметить высокий рост оборота за период 2010-2016 гг., наблюдаемый в секторе распиловки и строгания древесины (233%), производстве деревянной тары (214%) и строительных конструкций (212%).

Таблица 12. Доля ИП и МСП в общем обороте организаций
Вологодской области, %

Вид экономической деятельности	Год						Темп роста 2016 к 2010, %
	2010	2011	2012	2013	2014	2016	
Индивидуальные предприниматели							
Лесное хозяйство, лесозаготовки и предоставление услуг в этих областях	-	-	-	32	34	-	-
Обработка древесины и производство изделий из дерева	16,3	10,6	8	22	27	22	135,0
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	2,6	1,9	1,3	0,8	-	-	-
Малые предприятия							
Лесное хозяйство, лесозаготовки и предоставление услуг в этих областях	60,4	71,5	76,3	66,1	74,6	74,8	123,8
Обработка древесины и производство изделий из дерева	6,7	10,3	9,1	8,7	8,7	8,2	122,4
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	26,2	29,5	31,4	32,2	35,8	29,8	113,7
Средние предприятия							
Лесное хозяйство, лесозаготовки и предоставление услуг в этих областях	17,7	16,2	15,1	17,1	26,1	25,2	165,0
Обработка древесины и производство изделий из дерева	2,6	6,5	9,2	-	-	-	-
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	-	3,6	3,9	-	-	-	-
Источник: Составлено авторами по [4], [5].							

Рассматривая отрасли на предмет удельного веса оборота малых предприятий в общем обороте организаций, можно провести их сравнение по уровню рыночных барьеров. Такой подход позволяет выявить сокращение или увеличение барьеров входа на рынок и ведения деятельности на нем, что свидетельствует о повышении или снижении уровня развития конкурентной среды. Увеличение на рынке доли малых предприятий будет указывать на развитие конкурентной среды, и наоборот.

Анализ доли малых предприятий в совокупном обороте организаций (таблица 12) указывает на высокоразвитую конкурентную среду в лесном хозяйстве и лесозаготовках (75%) по состоянию на 2016 год. Вместе с тем очень высокий показатель концентрации малых предприятий по обороту может указывать на низкий уровень конкуренции и невозможность расширения деятельности уже имеющихся и входа на рынок новых предприятий. Самый низкий показатель концентрации данных организаций наблюдается в деревообрабатывающей промышленности – 8%. Амплитуда изменения за 2010-2016 гг. концентрации доли предприятий достигла максимума в лесном хозяйстве и лесозаготовках (124%).

Максимальный охват рынка средними предприятиями в 2016 году наблюдался в лесном хозяйстве (29,2%). Анализ динамики концентрации не является необходимым в данном случае в связи с отсутствием данных по многим видам деятельности.

Доля оборота индивидуальных предпринимателей (табл. 12) выше всего в лесном хозяйстве и лесозаготовках – 34% (по состоянию на 2014 год). Динамика доли рассматриваемого типа организаций в общем обороте не подвергается анализу по причине неполноты представленных данных.

Таким образом, анализ доли малых предприятий, индивидуальных предпринимателей и средних организаций в совокупном обороте организаций (на материалах Вологодской области) показал, что развитие конкурентной среды больше всего проявило себя в таких видах деятельности как «лесное хозяйство и лесозаготовки» (доля малых предприятий 75%, средних 25%). Противоположная ситуация наблюдается в области «обработки древесины и производства изделий из дерева», где концентрация малых предприятий и индивидуальных предпринимателей довольно невысока – 8% и 22% по состоянию на 2016 год, и в целлюлозно-бумажной промышленности, где доля малых предприятий

30%, что свидетельствует о неразвитости конкурентной среды в данных отраслях.

Одним из факторов развития конкурентной среды в лесной промышленности является переход от экстенсивного характера лесопользования к интенсивному. Для того чтобы наиболее

полно охарактеризовать конкурентную среду региона, необходимо произвести анализ факторов, оказывающих влияние на переход к интенсивному развитию ЛПК (табл. 13).

Таблица 13. Классификация основных проблем, препятствующих интенсивному развитию ЛПК СЗФО

Тип	Проблема	Влияние
1. Промышленные	Нехватка мощностей предприятий по переработке низкосортной древесины и древесных отходов	Понижает эффективность транспортировки круглого леса в регионы сосредоточения основных деревообрабатывающих мощностей
	Отсутствие крупного строительства лесовозных дорог и высокие тарифы на ж/д перевозки	
	Высокая степень износа основных производственных фондов	
2. Сбытовые	Большой объем нелегальной вырубki и сбыта	Наносят значительный экономический и экологический ущерб региону, создает пожароопасную ситуацию
3. Финансовые и административные	Низкая инвестиционная и инновационная активность субъектов рынка	Препятствует развитию эффективной глубокой переработки древесины
	Высокий уровень и неэффективность затрат	
4. Кадровые	Дефицит квалифицированных кадров	Возрастающая потребность в квалифицированных специалистах, «старение кадров» и снижение притока молодых специалистов препятствуют развитию лесной промышленности
Источник: Составлено авторами по: [6]		

При анализе факторов, препятствующих переходу к интенсивному развитию, на первый план выходят промышленные проблемы. Рассмотрим состояние и мощность организаций по выпуску основных видов продукции и основных производственных фондов на примере ЛПК Вологодской области.

У лесного хозяйства степень износа снизилась с 63% в 2010 до 57% в 2016, в то же время темп прироста ОПФ составил 13% за исследуемый период. В деревообрабатывающей промышленности степень износа относительно высока - 46% на 2016 год, а темп прироста ОПФ составил 1%. В ЦБП степень износа составляет 50, а темп прироста ОПФ упал на 40% по сравнению с 2010 годом. Стоит отметить, что в целом по лесопромышленному комплексу Вологодской области степень износа основных производственных фондов в среднем более 51%, что говорит о высоком уровне износа.

Что касается основных производственных мощностей, то наиболее значительные мощности сосредоточены у предприятий по деревообработке и лесопилению, которые, как правило, требуют высокосортных пород древесины, а

мощности по переработке низкосортных материалов и древесных отходов отсутствуют.

За 2010-2016 гг. темп роста ввода производственных мощностей увеличился только у организаций обрабатывающих пиломатериалы (на 169%), что говорит о возможности данной группы проводить модернизацию и/или расширение производства.

Необходимо также отметить значительное влияние сбытовых факторов, в особенности высокий уровень заготовки и сбыта нелегальной древесины. По данным Федерального агентства лесного хозяйства и «WWF России», доля нелегальных вырубок на территории Российской Федерации составляет от 10% до 25%, а в некоторых регионах доходит до 50% [7]. Основной объем нелегально заготовленной древесины за 2002-2013 гг. осуществлялся на территории Сибирского федерального округа, на втором месте по объемам незаконно-заготовленной древесины расположился Северо-Западный федеральный округ [8].

Динамика среднегодового (за трехлетние периоды) распределения количества случаев нелегальных лесозаготовок и объемов нелегально за-

готовленной древесины по федеральным округам Российской Федерации представлена в таблице 14.

Наиболее проблемными регионами Российской Федерации по незаконной заготовке древесины на протяжении последних лет остаются лесные регионы страны с интенсивной заготовкой древесины. Значительная доля незаконного объема лесоматериалов принадлежит и регионам СЗФО, в числе которых Архангельская и Вологодская области.

За период с 2014 по 2017 г. на территории Вологодской области нелегально было заготовлено свыше 54 тыс. куб. м. лесоматериалов в год, что вызвало совокупный ущерб порядка 852,2 млн

руб., не говоря об экологическом ущербе, трудно поддающемся экономической оценке. Тем не менее экологический аспект является неотъемлемой составляющей имиджа предприятия, являющейся не просто одним из конкурентных преимуществ, а зачастую и необходимым условием вхождения на глобальный рынок, например, через систему экологической сертификации (FSC и т.д.)

Вместе с тем стоит отметить тенденцию к снижению как количества зарегистрированных незаконных рубок, так и объемов нелегально заготовленной древесины на 20%.

Таблица 14. Незаконные рубки в Вологодской области

Показатели	Ед. изм.	2014 год	2015 год	2017 год	Темп убыли, %, +/-
Зарегистрировано незаконных рубок	ед.	432	296	346	-20
Объем	тыс. м ³	65,6	43,5	52,7	-20
Ущерб	млн руб.	414,5	134,2	303,5	-27
Источник: Составлено авторами по: [9, 10].					

Наибольшее значение для освоения лесов, их охраны, защиты и воспроизводства имеет дорожно-транспортная инфраструктура (лесные дороги). Слабо развитая дорожно-транспортная инфраструктура лесопользования сдерживает возможности более полного освоения эксплуатационных лесов и снижает экономическую доступность древесных лесных ресурсов. Так, в

Северо-Западном федеральном округе объем изъятия древесины за 2010-2016 гг. не превышает 43% от разрешенного объема, что во многом объясняется слаборазвитой дорожно-транспортной инфраструктурой.

Таблица 15. Освоение допустимого объема изъятия древесины в СЗФО, %

Территория	Год						темп роста 2016 к 2010%
	2010	2011	2012	2013	2014	2016	
СЗФО	41,7	40,7	40,0	41,7	42,0	42,8	102,9
Республика Карелия	52,0	51,4	47,7	52,0	53,0	53,0	101,9
Республика Коми	22,2	21,4	22,0	22,6	25,2	25,1	113,1
Архангельская область	49,5	49,6	47,9	47,5	45,4	46,6	94,1
Вологодская область	50,1	43,6	44,2	48,1	49,8	50,3	100,4
Калининградская область	18,0	61,6	45,3	55,3	44,8	53,1	в 3 раза
Ленинградская область	77,0	70,0	73,0	68,0	60,0	76,0	98,7
Мурманская область	16,3	22,0	20,9	17,8	22,5	20,1	123,3
Новгородская область	38,0	45,1	41,0	47,0	46,8	43,0	113,2
Псковская область	22,4	20,4	20,2	23,0	29,0	28,0	125,0
Источник: рассчитано авторами по [4].							

Наименьшее значение показателя зафиксировано в Мурманской (16%) и Калининградской (18%) областях в 2010 году, однако в последнем случае темп прироста за 2010-2016 гг. составил 295%, что позволило выйти на 53% освоения расчетной лесосеки в 2016 г. По состоянию на

2016 год только в четырех регионах СЗФО объемы освоения изъятия древесины превышают порог в 50%. Традиционно низкие показатели в Республике Коми, Мурманской и Псковской областях (табл. 15).

Общая протяженность дорог в лесах Российской Федерации, по состоянию на начало 2011 г., составляла 1,24 млн км. Плотность лесных дорог в целом по Российской Федерации составляет 1,46 км на одну тыс. га лесных земель, в то время как в странах Западной Европы и Северной Америки 10 - 45 км [8].

Недостаточный объем строительства лесных дорог объясняется недостатком средств финансирования дорожного строительства как со стороны государства, так и со стороны лесопользователей.

Фактически лесных дорог постоянного действия строится в десятки раз меньше, что приводит к повышению сезонности заготовки и вывозки древесины.

Несмотря на то, что лесная отрасль в целом прибыльна, ее инвестиционная привлекательность остается недостаточно высокой. Официальные опросы производителей, публикуемые Росстатом, показывают, что в качестве основной цели инвестирования большинство предприятий СЗФО лесной отрасли называет необходимость замены устаревшего оборудования. Главной проблемой, препятствующей ускоренному инвестированию, называется недостаток собствен-

ных финансовых средств. Существенным ограничением инвестиционной активности является неразвитость финансового сектора в экономике области [11-17].

Также стоит отметить высокий уровень затрат на производство продукции. Основные статьи затрат при производстве продуктов большинства отраслей лесопромышленного сектора составляют «сырье» и «топливо и энергия» (табл. 16). Второй фактор определяется высокими тарифами на электроэнергию и ж/д перевозки, что повышает себестоимость и мешает межрегиональному обмену лесной продукцией. Усугубляет положение тот факт, что данные сферы производства находятся в ведении естественных монополий, поэтому ценовое регулирование крайне затруднительно [18-26].

Возрастающая потребность в квалифицированных специалистах, «старение кадров» и снижение притока молодых специалистов препятствуют эффективному развитию лесной промышленности. Предпосылками для данной тенденции могли послужить: низкий престиж отрасли, отсутствие необходимого количества вузов и ссузов и низкая заработная плата (в особенности у лесозаготовителей).

Таблица 16 - Структура себестоимости основных видов продукции ЛПК в России, %

Продукция	Сырье	Топливо и энергия	Материалы	Оплата труда	Социальная сфера	Амортизационные отчисления	Прочие затраты
Пиломатериалы	33,0	11,4	5,4	17,9	6,6	6,3	19,4
Фанера клееная	35,3	12,5	10,0	17,3	6,3	4,0	14,6
Плитная продукция	26,2	16,0	13,2	17,3	6,4	6,3	14,6
Продукция ЦБП	25,8	19,4	14,6	10,4	3,9	6,9	19,0
Источник: [6].							

По данным ВНИИ труда на 2017 год, в среднем 30% выпускников вузов, нашедших доходное занятие, работают не по профессии. А среди молодых специалистов в области воспроизводства и переработки лесных ресурсов по профессии не работают 56% выпускников вузов и 75% выпускников техникумов и колледжей [1,].

Закключение

Таким образом, анализ факторов, препятствующих переходу к интенсивному развитию (на материалах Вологодской области) позволил выявить совокупность проблем следующего характера:

- промышленных (в среднем по ЛПК степень износа ОПФ более 51%, освоение расчетной лесосеки – 50% от допустимого, высокий уровень затрат на производство продукции);
- сбытовых (высокий уровень нелегальной заготовки древесины 54тыс. куб. м в год за 2014-2016 гг.);
- инфраструктурных (протяженность лесных дорог всего 3,3 км на тыс. га лесного фонда);
- кадровых (потребность в квалифицированных специалистах, на фоне «старения кадров» и снижения притока молодых специалистов).

Список литературы

- Официальный сайт Федерального агентства лесного хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosleshoz.gov.ru/>
- ТОП-20 регионов-экспортеров лесной продукции в России в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tebiz.ru/news-mi/news-mi-export-lesnoy-otrasli.php>
- Лесной комплекс регионов Северо-Западного федерального округа: стат. сб. – Вологда, 2016. – 183с.
- Колесникова А.В. Незаконная заготовка древесины как проблема развития лесопромышленного комплекса приграничного региона на примере Забайкальского края / А.В. Колесникова // Проблемы современной экономики. – 2010. – №2 (34). – С. 392 – 396.
- Малое предпринимательство в Вологодской области: стат. Сборник. – Вологда, 2016. – 29 с.
- Колесникова, А.В. Основные проблемы и вызовы в развитии отечественного лесного комплекса / А. В. Колесникова // Эко. – 2013. – № 11. – С. 5
- Оценка объемов древесины сомнительного происхождения и анализ практики внедрения систем отслеживания происхождения древесины в ряде многолесных регионов Северо-Запада, Сибири и Дальнего Востока России // Лесная программа WWF России. – М., 2006. – 56 с.
- Департамент лесного комплекса Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forestvologda.ru/>
- Безработных выпускников вузов стало в два раза больше. Сайт газеты «Известия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iz.ru/news/639195>
- Порозов П.Е. Предпосылки и основы развития конкурентной среды в лесной промышленности Российской Федерации / Порозов П.Е. // Молодежный научный вестник. 2017. № 10 (23). С. 194-201.
- Андронович С.А., Крылова Е.В. Социально-экономическое развитие Вологодской области/Андронович С.А., Крылова Е.В.//В сборнике: Севергеоэкотех-2009 X Международная молодежная научная конференция: В 4 частях. Ухта, 2009. С. 158-160.
- Ковалева Т.Н. Социально-экономическое развитие муниципальных образований Саратовской области путем реализации схем территориального планирования/Ковалева Т.Н.//В сборнике: Инновации - молодой взгляд в будущее. Сборник научных трудов по материалам конкурса научных работ молодых ученых. ФГБОУ ВПО "Саратовский ГАУ". Саратов, 2011. С. 241-246.
- Губанова, Е.В. Анализ инновационной инфраструктуры региона/Е.В. Губанова//Калужский экономический вестник. -2016. -№ 2. -С. 35-40.
- Ковалева Т.Н., Нестеров А.Д. Планирование и организация рационального использования земель на муниципальном уровне/Ковалева Т.Н., Нестеров А.Д.//В сборнике: Специалисты АПК нового поколения Саратов, 2012. С. 302-307.
- Ахмедов А.Э., Шаталов М.А. Обоснование модели прогнозирования внутренних факторов устойчивого развития промышленного предприятия/Ахмедов А.Э., Шаталов М.А. // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2017. Т. 5. № 7-1 (33-1). С. 151-154.
- Воропанова Ю.В., Крылова Е.В. Роль предпринимательства в обеспечении развития социально-экономической системы/Воропанова Ю.В., Крылова Е.В.//В сборнике: Актуальные проблемы бизнес-образования Материалы XVI Международной научно-практической конференции. 2017. С. 37-39.
- Ростова О.В. Инструменты управления качеством на производственном предприятии/ Ростова О.В.//Научный вестник Вольского военного института материального обеспечения: военно-научный журнал. 2017. № 1 (41). С. 120-124.
- Крылова Е.В. Анализ изменений в структуре объектов и субъектов собственности в современной экономике/Крылова Е.В.//В сборнике: Вузская наука - региону материалы XIII Всероссийской научной конференции. 2015. С. 197-199.
- Смолянинова И.В., Ахмедов А.Э., Шаталов М.А. Комплексный подход к формированию системы менеджмента качества предприятия/Смолянинова И.В., Ахмедов А.Э., Шаталов М.А.// Территория науки. 2017. № 4. С. 140-145.
- Ковалева Т.Н., Нестеров А.Д. Прогнозирование и планирование организации территории административно-территориальных образований/Ковалева Т.Н., Нестеров А.Д. // В сборнике: Всероссийский конкурс на лучшую научную работу среди студентов, аспирантов и молодых ученых высших учебных заведений Министерства сельского хозяйства Российской Федерации землеустройство и кадастры, 24-25 мая 2012 год. Санкт-Петербург, 2012. С. 119-125.
- Шегельман И.Р., Лукашевич В.М., Будник П.В., Васильев А.С./Некоторые направления повышения эффективности лесопользования. Шегельман И.Р., Лукашевич В.М., Будник П.В., Васильев А.С.//В сборнике: Инновации в промышленности и социальной сфере материалы 2-й республиканской научно-технической конференции, посвященной 75-летию Петрозаводского государственного университета. ФГБОУ ВПО "Петрозаводский государственный университет". 2015. С. 9-10.
- Шаталов М.А., Ахмедов А.Э., Смолянинова И.В. Устойчивое развитие предприятий на основе совершенствования инвестиционной деятельности/Шаталов М.А., Ахмедов А.Э., Смолянинова И.В.//Innova. 2016. № 1 (2). С. 44-47.
- Соколова, И. С. Об инвестиционной привлекательности конкурентоспособности рынка территорий/И. С. Соколова//Управление реформированием социально-экономического развития предприятий, отраслей, регионов: материалы VI Международ. науч.-практ. конф. -Пенза: Изд-во ПГУ, 2015. -С. 145-148.
- Смолянинова И.В., Шаталов М.А. Экономико-математический анализ межотраслевых связей в системе устойчивого развития лесопромышленных комплексов/Смолянинова И.В., Шаталов

- М.А.//Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2017. Т. 5. № 7-2 (33-2). С. 144-148.
25. Лукашевич В.М. Проблемы и риски развития интенсивного лесного хозяйства в России//В сборнике: Повышение эффективности лесного комплекса. Материалы Второй Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 65-летию высшего лесного образования в Республике Карелия. 2016. С. 169-172.
26. Проблемы и перспективы развития территориальных социально-экономических систем/Каримов А.Г., Атаева А.Г., Гаврикова А.В., Гаймалова С.М., Зиннурова Г.Р., Ислакаева Г.Р., Лукашов Г.А., Орешников В.В. //Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН. Уфа, 2012.

Двинин Дмитрий Юрьевич,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры геоэкологии и природопользования
Челябинского государственного университета.
Россия, г. Челябинск
E-mail: ecologchel@74.ru

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00861 «Выявление эколого-экономических преимуществ альтернативной электроэнергетики в регионах России через уровень ее материальной интенсивности».

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИИ

В статье приведены результаты оценки эколого-экономических преимуществ инновационной отрасли экономики, альтернативной энергетики в Сибирском федеральном округе Российской Федерации. Для расчетов использован авторский показатель суммарных MI (Material Input) – чисел. Проведен эколого-экономический анализ негативного воздействия на окружающую среду, установлена удельная и общая материальная интенсивность альтернативных источников энергии всех регионов Сибирского федерального округа. Определен объем вещества перемещаемого из-за деятельности альтернативной электроэнергетики и объем используемых водных ресурсов. Осуществлено сравнение с электроэнергетикой, использующей ископаемое топливо. Сделан вывод, что замещение энергетических мощностей энергетики, работающей на ископаемом топливе позволит существенно снизить уровень негативного воздействия на природную среду, а неисчерпаемость альтернативных источников энергии важный - экономический фактор, обуславливающий развитие данной инновационной отрасли экономики.

Ключевые слова: альтернативная энергетика, ресурсоемкость, материальная интенсивность, эколого-экономические преимущества, антропогенное воздействие.

Введение

В сложившейся практике хозяйственной деятельности, вопросы эколого-экономического управленческого регулирования обычно затрагивают существующие выбросы в атмосферу, сбросы загрязняющих веществ в водные объекты, образующиеся твердые отходы. Однако они лишь следствие потребления природных ресурсов, изменения биосферных потоков вещества и энергии, что в первую очередь негативно и проявляется в ландшафтах [1]. Замыкание на производственные процессы циркуляции биосферных материально-энергетических потоков в итоге ведет к тому, что экосистемы не могут далее поддерживать существующие функции и собственную структуру, становятся не способными поддерживать нужные условия для жизнедеятельности [2,3].

Одной из первых значимых публикаций, с оценкой важности ресурсного фактора в контексте развития мировой экономики, стал известный доклад Римского клуба, созданный группой Д.Медоуза – «Пределы роста» [4]. В указанной работе приводится математическая модель, характеризующая в динамике основные направления развития мировой социо-эколого-экономической системы: демография, индустриализация, производство продовольствия, ухудшение окружающей природной среды, истощение природных ресурсов. В дальнейшем, общее осознание проблемы и поиск путей ее решения, привел к формированию концепции устойчивого развития [5].

В последние годы, после конференции по устойчивому развитию в Рио-де-Жанейро «Рио+20», для достижения сформулированных в 2015 году целей устойчивого развития стала

предлагаться так называемая «зеленая экономика». Именно она должна стать основным инструментом реализации концепции устойчивого развития, обеспечить снижение уровня потребления природных ресурсов, уменьшить переключение на экономическую деятельность материально-энергетических потоков из биосферы, и таким образом нивелировать отрицательное антропогенное воздействие на природную среду. В декларации «Будущее, которого мы хотим», принятой в 2012 году в Рио-де-Жанейро, указывается: «Зеленая экономика в контексте устойчивого развития и ликвидации нищеты укрепит нашу способность рационально использовать природные ресурсы с меньшими отрицательными последствиями для окружающей среды, повысит эффективность использования ресурсов и уменьшит количество отходов» [6]. По своей сути, зеленая экономика – это экономика, которая способна обеспечивать экономический рост при сокращении материально-энергетических потоков в биосфере, уменьшении эмиссии парниковых газов с повышением общей экологической и материальной эффективности. Фактически, уменьшение материальной интенсивности производственной деятельности и эмиссии парниковых газов в электроэнергетике, можно рассматривать, как ключевую характеристику инновационной зеленой экономики. Реализация ее должна осуществляться через системы экологического менеджмента на промышленных предприятиях [7,8].

Методика работы

Существуют публикации с оценкой материальной и углеродной интенсивности традиционной электроэнергетики [9]. В частности, в рамках предложенной концепции антропоцена, подтверждено, общий объем массы биосферного вещества, потребляемого и перемещаемого в результате производственной деятельности электроэнергетической отрасли экономики России, составляет 2 млрд тонн. Это в 6,5 раз больше объема твердого речного стока российских рек и по масштабам хорошо сопоставимо с твердым речным стоком, осуществляемым всеми речными системами Земли. Объем используемых водных ресурсов для производства электроэнергии составляет 4,16 трлн тонн (4156 км³), в 14,5 раз больше объема Онежского озера, в 5 раз превосходит объем Ладожского озера.

Однако пока недостаточно информации по материальной интенсивности альтернативных источников энергии, в какой мере производство компонентов энергетических объектов, их функционирование, оказывает негативное воздействие на окружающую природную среду

[10]. Фактически, для инновационной отрасли экономики, практически не имеющей исходящих выбросов, только таким образом и можно установить уровень антропогенного влияния. Кроме того, зная уровень общей ресурсоемкости, можно осуществить и эколого-экономический анализ, оценить совокупную себестоимость альтернативной энергетики.

В статье приводятся полученные результаты исследования по выявлению эколого-экономических преимуществ альтернативной электроэнергетики в регионах Сибирского федерального округа Российской Федерации через уровень ее материальной интенсивности. Материальную интенсивность, или общее ресурсопотребление, на уровне национальной экономики оценивают с помощью критериев DMI (Direct Input Materials), и TMR (Total Material Requirement). Подобные показатели используют в Европейском Союзе, а также они применяются комиссией ООН по устойчивому развитию [11]. Они довольно похожи друг на друга и отличаются учетом или не учетом некоторых скрытых материальных потоков, связанных с экспортом либо импортом продукции в страну. Также данные показатели обеспечивают необходимой информацией о материальной интенсивности относительно ВВП (валового внутреннего продукта). Из недостатков следует отметить, что с их помощью невозможно провести детальное исследование негативного антропогенного воздействия основных экономических отраслей. Поэтому для оценки альтернативной электроэнергетики в регионах использовался авторский показатель суммарных MI (Material Input)-чисел [12]. Суммарные MI (Material Input)-числа – это общая совокупность вещества и элементов экосистем, используемых в производственной деятельности, может рассчитываться как удельная величина, относительно произведенной энергии, так и общая совокупность. Для расчета указанного показателя использовалась информация о материальной интенсивности источников альтернативной энергии полученная на основе представленных данных Вуппертальского института климата и окружающей среды, расположенного в Германии, об альтернативных источниках энергии, объемах затрачиваемых и перемещаемых природных ресурсов на производство компонентов солнечных энергоустановок, ветряных энергообъектов (www.wupperinst.org). Малая гидроэнергетика, в основном, связана с использованием водных ресурсов, для расчета ее материальной интенсивности была использована информация об объеме их использования в

производственной деятельности. Оценка проводилась следующим образом: изначально осуществлялся инвентаризационный анализ существующих «входных-выходных» материальных потоков. В дальнейшем, используя полученную информацию, был проведен перевод указанных потоков в категорию суммарных МІ-чисел. Солнечные электростанции имеют следующие удельные показатели материальной интенсивности: атмосферные ресурсы, кг. кВт.ч – 0,0009; абиотические ресурсы, кг.кВт.ч – 0,12; водные ресурсы, кг.кВт.ч – 4,93; суммарные МІ-числа, кг.кВт.ч – 0,12. Ветроэлектростанции: атмосферные ресурсы, кг.кВт.ч – 0,008; абиотические ресурсы, кг.кВт.ч – 0,09; водные ресурсы, кг.кВт.ч – 0,84; суммарные МІ-числа, кг.кВт.ч – 0,1. В результате анализа получены расчетные данные удельного и общего объема использованных природных ресурсов, а также элементов экосистем, при деятельности альтернативных источников энергии. Для целей определения уровня негативного антропогенного воздействия на экосистемы, отдельно выделялись категории материального входа связанные с уровнем эмиссии парниковых газов, прежде всего абиотические, атмосферные ресурсы. В первую очередь они определяют итоговый уровень выбросов указанных газов, исходя из этого, в суммарных МІ-числах, данные категории материального «входа» рассчитывались вместе.

При оценке традиционной электроэнергетики, как правило, основное внимание уделяется сжиганию топлива для производства энергии и образующейся в результате эмиссии углекислого газа, закиси азота, метана, трифторида азота, фреона. Для региональных отраслевых энергетических комплексов можно использовать «Методологию кадастра антропогенных выбросов парниковых газов для региона» [13], сформированную на основе данных полученных экспертами МГЭИК. Однако следует учитывать особенность производственных процессов, при производстве компонентов объектов альтернативной энергетики, а также деятельность по производственному обслуживанию указанных объектов. Хотя в некоторых случаях, эмиссию парниковых газов от альтернативной электроэнергетики нельзя, безусловно, считать отсутствующей. При производстве материалов, из которых состоят указанные объекты, могут получиться данные по выбросам углекислого газа несколько отличным от нуля. Однако следует отметить, что данные величины будут пренебрежимо малы, поэтому ими можно в некоторой степени пренебречь, особенно при сравнении с

традиционной энергетикой. Нормальные условия эксплуатации объектов альтернативной энергетики не предусматривают эмиссию CO₂-экв. в атмосферу. Поэтому одной из важнейших определяющих характеристик альтернативной энергетики можно считать отсутствие выбросов парниковых газов.

Исследовательская часть

В Сибирский федеральный округ территориально входят Алтайский край, Забайкальский край, Красноярский край, Иркутская область, Кемеровская область, Новосибирская область, Омская область, Томская область, республика Алтай, республика Бурятия, республика Тыва, республика Хакасия. Всего 12 регионов Российской Федерации. Площадь региона очень значительная – 5,14 млн км², численность проживающего населения 19,29 млн человек. Электроэнергетическая отрасль экономики в Сибирском федеральном округе достаточно развита, и обеспечивает производство 19,2% всей электроэнергии России [14,15].

Альтернативная энергетика среди регионов Сибирского федерального округа в настоящее время в наибольшей степени представлена в республике Алтай. Объясняется указанная ситуация, особенностями развития электроэнергетического комплекса в регионе, который до настоящего времени практически отсутствовал. Существовавшие энергетические объекты были представлены малыми гидроэлектростанциями, которые можно относить к альтернативной энергетике. В настоящее время в эксплуатацию введены Кош-Агачская, Майминская, Усть-Канская, Онгудайская солнечные электростанции общей мощностью 40 МВт, обеспечивающие производство значительной части электроэнергии в регионе – более 23 млн кВт/ч в год. Таким образом, электроэнергетика республики Алтай в настоящее время представлена исключительно альтернативными источниками энергии: солнечными электростанциями и малыми ГЭС. В результате ее деятельность обеспечивает отсутствие эмиссии парниковых газов в атмосферу. Присутствует относительно небольшое негативное антропогенное воздействие на окружающую среду, в основном из-за чуть большего (по сравнению с регионами, где гидроэнергетика отсутствует) удельного уровня потребления воды малыми ГЭС – 35,18 кг/кВт.ч. Электроэнергетический комплекс, представленный в республике Алтай фактически один из самых экологически эффективных в Сибирском федеральном округе, и в Российской Федерации в целом. Его базой является исключительно альтернативная электроэнергетика с небольшим воздействием на

окружающую среду, вызванным малой гидроэнергетикой.

В Забайкальском крае в конце 2015 года ввели в строй одну небольшую дизель-солнечную электростанцию мощностью 120 кВт в с. Менза и Укыр, за счет энергии Солнца ежегодно она позволяет вырабатывать до 11,5 тыс. кВт.ч. В поселке Ксеньевка, на реке Итака, сооружена малая ГЭС мощностью 25 МВт и обеспечивающая ежегодную выработку 198 млн кВт.ч. с удельным расходом воды в 3344 кг/ кВт.ч. и общим расходом 662,25 млн тонн воды в год.

В республике Бурятия в 2017 году запущена Бичурская СЭС мощностью 10 МВт и объемом производства электроэнергии 14,5 млн кВт.ч в год. На станции Мысовая в Кабанском районе запущена в эксплуатацию солнечно-ветровая электростанция мощностью 40 кВт и объемом производства до 40 тыс. кВт.ч в год. Существуют проекты создания малых ГЭС на реках Бурятии, однако до настоящего момента они в полной мере не реализованы.

Таблица 1. Объем потребляемых природных ресурсов в суммарных МП-числах и потребление водных ресурсов альтернативной электроэнергетикой в регионах Сибирского федерального округа

Субъекты Федерации	Выработка электроэнергии за год млн кВт.ч.	Потребл. воды, тыс. тонн	Ресурсоемкость в суммарных МП-числах, тыс. тонн	Доля альт. энергет. при потреблении водных ресурсов, %	Доля альт. энергет. в ресурсоемкости энергет. отрасли, %	Доля альт. энергет. в объеме производ. электричества, %
Республика Алтай	1333	46894,9	160	100	100	100
Республика Бурятия	14,54	71,7	1,7	0,42	0,007	0,28
Республика Тыва	-	-	-	-	-	-
Республика Хакасия	6,5	32	0,78	0,00005	0,01	0,029
Алтайский край	-	-	-	-	-	-
Забайкальский край	199	666250	0,001	97,3	0,000006	3,5
Иркутская область	-	-	-	-	-	-
Кемеровская область	0,020	0,098	0,002	0,00016	0,000009	0,00009
Красноярский край	15	110400	-	0,07	-	0,029
Новосибирская область	-	-	-	-	-	-
Омская область	-	-	-	-	-	-
Томская область	3	81000	0,002	91,9	0,00003	0,07
Сибирский федеральный округ	157,11	904649	162	0,21	0,05	0,79

Иркутская область имеет планы по строительству ряда солнечных электростанций в отдаленных поселках, однако они пока не реализованы. В Красноярском крае присутствует Енашиминская малая ГЭС, мощностью 5 МВт, вырабатывающая ежегодно 15 млн кВт.ч, при общем расходе воды 110,4 млн тонн в год, и удельном расходе 7358 кг/ кВт.ч. В 2015 году в республике Хакасия открыта Абаканская СЭС мощностью 5,2 МВт, производящая 6,5 млн кВт/ч электроэнергии в год. В республике Тыва существует целый ряд проектов по сооружению малых и микро- ГЭС, реализация которых предполагается в ближайшем будущем. В 2015 году, в труднодоступном поселке Эльбеца Кемеровской области, введена в эксплуатацию солнечная электростанция мощностью 21 кВт, способная ежегодно производить около 20 тыс. кВт.ч

электроэнергии. Существуют проекты строительства целого ряда объектов альтернативной энергетики в Алтайском крае, в частности, солнечных электростанций и малых гидроэлектростанций, однако они в полной мере в настоящее время еще не реализованы. В Томской области в 2014 году реализована уникальная мини-ГЭС, работающая на сточных городских водах, поступающих от очистных сооружений. Мощность станции 1 МВт, ежегодная выработка электроэнергии 3 млн кВт/ч, общий расход воды около 81 млн м³, удельный расход воды 27010 кг/ кВт.ч. В селе Наунак сооружена СЭС мощностью 21 кВт, ежегодно вырабатывающая до 20 тыс. кВт.ч электроэнергии. Новосибирская и Омская области имеют собственные планы на развитие альтернативной энергетики, однако в настоящий момент не обладают относительно

крупными объектами, использующими нетрадиционные источники энергии.

В результате проведенных расчетов, получены следующие показатели потребления природных ресурсов в суммарных МП-числах альтернативной энергетикой Сибирского федерального округа (таблица 1).

Заключение

В полученных выводах необходимо выделить, что в Сибирском федеральном округе присутствует регион, где присутствует исключительно альтернативная энергетика – Республика Алтай. Связано это с недавним формированием энергетического комплекса в республике, исходя из специфики экономики республики, ориентированный на туризм, сразу была сделана ставка на развитие инновационных энергетических источников: солнечной энергетике и малых ГЭС. Альтернативная энергетика Сибирского федерального округа несколько уступает Дальневосточному и составляет всего 0,79% в общей доле энергобаланса, при 1,37% в ДФО.

Список литературы

1. Липенков А.Д. Естественнаучные основы управления эколого-экономическими системами / А.Д. Липенков, А.Ю. Даванков. – Екатеринбург: УрО РАН, 2005. – 25 с.
2. Левит А.И. Реконструкция палеоландшафтных и палеоклиматических условий степной зоны южного Зауралья / А.И. Левит, Л.М. Маркова, А.Л. Плаксина, П.А. Косинцев // Степи Северной Евразии. Материалы VI Международного симпозиума и VIII Международной школы-семинара молодых ученых «Геоэкологические проблемы степных регионов». – Оренбург: Институт степи УрО РАН, 2012. – С. 440-444.
3. Левит А.И. Эколого-ландшафтное картографирование в степной зоне Зауралья / А.И. Левит, А.Л. Плаксина, Л.М. Маркова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – № 5. – С. 36-43.
4. Медоуз Д. Пределы роста. 30 лет спустя / Д. Медоуз, Д. Медоуз, Й. Рандерс. – М.: ИКЦ Академкнига, 2007. – 342 с.
5. Повестка дня на 21 век. Принята конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3-4 июня 1992г. // Режим доступа: <http://www.un.org/russian/conferen/wssd/agenda21/>, свободный. – 17.04.2018.
6. Рио-де-Жанейрская декларация по окружающей среде и развитию «Будущее, которого мы хотим». Принята Конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 20-22 июня 2012 года // <http://daccess-dds-ny.un.org>, свободный. – 15.04.2018.
7. Двинин Д.Ю. Развитие систем экологического менеджмента в России и мире // Вестник Челябинского государственного университета. – 2007. – № 6. – С. 131-135.
8. Двинин Д.Ю. Обобщенная схема управления в системах экологического менеджмента // Экономические науки. – 2011. – № 78. – С. 78-81.
9. Даванков А.Ю. Методический инструментальный оценки социо-эколого-экономической среды региона в границах устойчивости биосферы / А.Ю. Даванков, Д.Ю. Двинин, Е.А. Постников // Экономика региона. – 2016. – Т. 12. – №4. – С. 1029-1039.
10. Гарипов Р.И. К вопросу об оценке устойчивого развития региональной экономической системы / Р.И. Гарипов, Е.Н. Гарипова // Управление в современных системах. – 2013. – № 1 (1). – С. 29-43.
11. Schmidt-Bleek F. Das MIPS-Konzept. Weniger Naturverbrauch, mehr Lebensqualität durch Faktor. – Munchen: Droemer Knaur, 1998. – 320 p.
12. Двинин Д.Ю. Использование МП (Material Input)-чисел при планировании ресурсосбережения в системах экологического менеджмента региона // Экономика природопользования. – 2014. – № 4. – С. 38-48.
13. Методология кадастра антропогенных выбросов парниковых газов для региона / Отчет подготовлен консорциумом во главе с IFC. – Брюссель: ТАСИС, 2009. – 89 с.
14. Информационный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
15. Электроэнергетика России: основные показатели функционирования и тенденции развития региона / Доклад подготовлен Институтом проблем ценообразования и регулирования естественных монополий НИУ «Высшая школа экономики». – Москва: НИУ ВШЭ, 2015. – 100 с.

Каспин Леонид Ефимович,
соискатель кафедры бухгалтерского учета,
налогов и экономической безопасности
Поволжского государственного
технологического университета.
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: kbua@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены системные аспекты информационного обеспечения инновационной деятельности, раскрыты виды информации об инновациях в деятельности организации, выделены проблемы информационного обеспечения инновационной деятельности.

Ключевые слова: информация, инновации, инновационная система, проблемы информационного обеспечения.

Введение

В настоящее время многие предприятия развиваются в сложных, постоянно меняющихся условиях внешней среды. Способность предприятий к выживанию во многом связана с осуществлением инновационной деятельности. Однако статистика предприятий, занятых разработкой и внедрением инноваций за последние 5 лет остановилась на уровне 8%, да и эти предприятия в основном выполняют разовые инновационные улучшения продуктов или технологий. Вместе с тем конкурентная среда на отечественных и мировых рынках требует сосредоточения деятельности предприятий на радикальных инновациях, существенным образом преобразующих продукты и технологии, что будет являться необходимым условием конкурентоспособности на международной арене.

В последние годы Президентом и правительством этому уделяется большое внимание. Достаточно упомянуть Постановления правительства РФ об инновационном развитии, чтобы понять, какое внимание уделяет государство инновационной деятельности [8,9].

Важнейшим шагом на пути реализации задач, выдвинутых президентом и правительством, является создание системы информационной поддержки инновационного развития национальной экономики. Только при правильном подходе к организации информационного обеспечения инновационной деятельности каждое предприятие может воспользоваться стратегическими факторами роста. При этом предприятиям необходимо иметь соответствующую политику управления информацией в интересах обеспечения инновационной деятельности.

Терминология

Информационное обеспечение управления предприятием не имеет единого определения. В разных источниках под ним понимают либо как форму информационного обслуживания управления [3], либо как совокупность действий по созданию необходимой для управленческой деятельности информации [2], либо как деятельность, связанная со средствами сбора, регистрации, передачи, хранения, обработки и представления информации [4].

Таким образом, можно определить информационное обеспечение инновационной деятельности как совокупность действий по сбору, хранению, передаче и обработке информации с целью анализа полученных результатов для обоснования и принятия решений в области управления инновациями. Главной целью организации информационного обеспечения инновационной деятельности является повышение эффективности деятельности предприятия.

Термин «инновация» в начале 20-го века ввел австрийский экономист Й. Шумпетер, выражая ее как «новую комбинацию факторов производства, которая мотивируется предпринимательским духом» [10]. Комбинация факторов всегда определяется взаимосвязями, что придает инновациям системный аспект. Дальнейшие исследования позволили понять, что рассмотрение инноваций не может проходить вне системного подхода, что привело к формированию выражения «инновационная система».

Инновационная система рассматривает инновации как результат взаимодействия хозяйствующих субъектов в контексте социально-эконо-

мических условий. Инновационная система рассматривается в качестве основы повышения производительности, эффективности и конкурентоспособности, что позволяет субъектам экономики обеспечивать разработку тактики и стратегии развития с учетом целостной перспективы. Важность системного подхода связана и с тем, что любая система характеризуется сложной обратной связью и отношениями с наукой, технологией, производством, спросом.

Если говорить о национальной инновационной системе, то ее облик определяют следующие факторы: общеэкономический блок, производство знаний, масштабы использования финансовых ресурсов, человеческие ресурсы в исследованиях и разработках, результативность исследований и разработок, процессы передачи знаний, связь науки с международным сообществом и предпринимательской средой [5]. Инновационные системы хозяйствующих субъектов также обладают набором этих факторов, но в разной степени выражения, что определяет специфичность инновационных систем в предпринимательской сфере.

Таким образом, инновационная система хозяйствующего субъекта является элементом (подсистемой) национальной инновационной системы. Подсистеме также свойственен ряд функциональных свойств, характеризующих:

- системно-элементный аспект, т.е. каждая система состоит из определенной совокупности компонентов;
- системно-структурный аспект, выражающий внутреннюю организацию системы как способ взаимосвязей и взаимовлияния образующих ее компонентов;
- системно-функциональный аспект, который показывает, какие функции выполняет система и компоненты ее образующих;
- системно-интегрированный аспект, указывающий факторы управления, которые обеспечивают целостность системы, ее функционирование, совершенствование и развитие [10].

Информационное обеспечение инноваций

Объектами инновационной системы хозяйствующего субъекта выступают инновации и информация, необходимая для обоснования, разработки и внедрения инновации. Информационная поддержка инновационной деятельности должна иметь постоянный характер. Анализ потребностей позволит определить объем и структуру информации, и ресурсы знаний, которые будут обеспечивать инновации.

Представим виды информации для обеспечения инновационной деятельности крупного объединения (холдинга) (рис. 1).

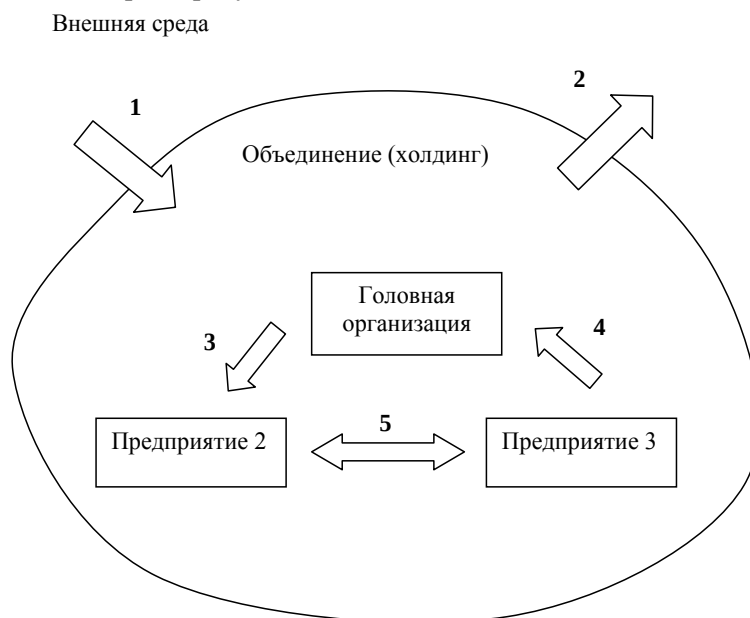


Рисунок 1. Информация в инновационной деятельности объединения (холдинга)

На рисунке даны следующие обозначения:
1 – информация, поступающая в объединение для организации инновационной деятельности из внешней среды;

2 – информация, поступающая из объединения по результатам инновационной деятельности во внешнюю среду;
3 – информация, поступающая из головной организации в предприятия объединения для

обеспечения заданий по инновационной деятельности (вертикальный срез информации «сверху-вниз»);

- 4 – информация, поступающая в головную организацию от предприятия объединения по результатам инновационной деятельности (вертикальный срез информации «внизу-вверх»);
- 5 – информация по вопросам инновационной деятельности между предприятиями объединения (горизонтальный срез).

Структурно можно определить внешнюю и внутреннюю информацию, которая обращается в инновационной системе хозяйствующего субъекта. Внешняя информация формируется за пределами объединения и в процессе своего обращения как входит в информационный массив объединения, так и выходит из него.

Входной информацией будет выступать положения стратегий инновационного и научно-технического развития государства, тенденции экономического развития отраслей, территорий и государства, опережающие показатели экономического развития, информация об эволюции технологических укладов и места России в них [7], информация, содержащаяся в монографиях, журналах, специальных публикациях. Особое значение для инновационной деятельности имеет информация о банковских кредитах, инвестициях, государственной финансовой поддержки. Выходная информация во внешнюю среду может направляться в государственные органы, инвесторам, внешним кредиторам, потребителям, юридическим и аудиторским компаниям и т.п.

Во внутренней среде инновационной системы информация выражается в виде вертикальных и горизонтальных потоков. Головная организация располагает материальными, финансовыми, информационными и человеческими ресурсами, что позволяет ей перераспределять ресурсы между подразделениями системы, концентрировать их на приоритетных инновационных проектах, координировать деятельность отдельных подразделений и осуществлять контроль за ведением инновационной деятельности.

Передача информации в организационной системе по вертикали выражается понятием «коммуникация». Скорость распространения информации между уровнями определяет эффективность взаимодействия подразделений, что обуславливает надежность системы. Информационное обеспечение инновационной деятельности должно решаться комплексно с уче-

том организационных, технологических и технических возможностей. Для принятия решений по инновационной деятельности требуется, как правило, разнообразная информация как по объему, так и по содержанию. Управленческая система должна обеспечивать полноту, корректность и аналитичность информации, которая доводится до подразделений.

Важным элементом инновационной системы хозяйствующего субъекта становится финансовая и управленческая отчетность. Финансовую отчетность используют для проведения экономического и финансового анализа, прогнозирования результатов деятельности предприятия, оценки рисков, налоговая отчетность дает возможность установить уровень налоговой нагрузки и обосновать рациональную налоговую политику предприятия.

Вместе с тем финансовая и управленческая отчетность имеет свои ограничения для обеспечения инновационной деятельности. Так, в отчетности практически отсутствует информация о размере и структуре затрат на инновации и влиянии их на результаты хозяйственной деятельности. Не каждая организация способна определить уровень своей инновационной привлекательности, что затрудняет работу с инвесторами. То же касается и оценки эффективности инновационных проектов. Это, в свою очередь, значительно усложняет процесс разработки программ инновационного развития организации.

Важной составляющей информационного обеспечения инновационной деятельности являются информационные технологии, которые используются при сборе, хранении, накоплении, поиске, обработке данных с помощью применяемых средств компьютерной техники, а также – это процесс, включающий разнообразные операции над данными [6]. Без развитых информационных технологий трудно удовлетворить потребности специалистов всех уровней в информации для осуществления инновационной деятельности.

Проблемы и выводы

Рассмотренная структура информационного обеспечения инновационной деятельности позволяет выделить ряд проблем, которые затрудняют разработку и внедрение инноваций.

При работе с внешней информацией.

1. Непрофессионализм аналитиков, работающих со статистической и другой внешней информацией. Это приводит к отсутствию понимания тенденций технологического и инновационного развития, невозможности предсказания кризисных состояний экономики в перспективе,

неумению предвидеть изменение рыночной конъюнктуры.

2. Отсутствие полной информации о межотраслевых связях, что не позволяет использовать инновации в развитие других направлений деятельности организации в целях диверсификации производства.

3. Отсутствие связи инновационной политики государства с экономическим ростом, что не дает перспективой информации организациям для активной работы в инновационной деятельности.

4. Недостаточная система индикаторов инновационной деятельности государства, что также затрудняет развитие инновационной деятельности.

5. Недостаточно полная информация о государственной поддержке перспективных инновационных проектов коммерческих организаций.

При работе с внутренней информацией (вертикальный срез).

1. Отсутствие заинтересованности персонала к инновационной деятельности, боязнь того, что это потребует изучения и обработки больших массивов информации.

2. Бессистемное формирование информации внутренними пользователями об инновационной деятельности, что не способствует развитию взаимосвязей между подразделениями организации.

3. Длительное время подготовки необходимой информации, что снижает оперативность в решении вопросов инновационной деятельности.

4. Слабая аналитическая проработка вопросов инновационной деятельности. Отсутствие методик инновационного анализа.

5. Отсутствие навыков работы с нефинансовыми показателями, среди которых можно отметить:

- количество внедренных открытий, полученных патентов;

- удлинение жизненного цикла продукта благодаря технологическим и маркетинговым инновациям;

- расширение числа партнеров и клиентов в результате внедрения инноваций и др.;

6. Отсутствие информационных систем для работы с инновационными идеями, возможностями и инновациями. Эта может означать, что потенциальные инновационные возможности организации остаются неиспользованными.

7. Устаревшие информационные технологии, основанные на технических средствах и программном обеспечении. Технические средства должны включать следующие группы:

- технические средства сбора и регистрации данных, накопления, обработки, передачи, отображения, вывода и размножения данных;
- средства компьютерной техники;
- средства организационной техники.

Инновационной организации необходимо непрерывно продолжать работу над созданием программных средств, которые способствуют решению проблемы управления инновационными процессами с учетом возможных рисков. Совершенствование информационных технологий позволит:

- регулярно пополнять банки данных по приоритетным направлениям инновационной деятельности;
- обеспечить доступ сотрудников к информационным базам данных, включая ресурсы Интернет в области инноваций;
- обеспечить быстрое реагирование организации на изменения в технике и технологиях;
- снизить высокую степень неопределенности и риска в инновационной деятельности и др.

Это создаст необходимые условия для более полного информационного обеспечения инновационной деятельности.

Список литературы

1. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия: Монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудика – Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2003. – 184. С.21-31
2. Балабанова Л.В., Алачева Т.И. Информационное обеспечение обоснования управленческих решений в условиях маркетинговой ориентации предприятия: Монография. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. – 143с. С.9.
3. Бороненкова С.А. Экономический анализ в управлении предприятием. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 224 с. – С.40.

4. Голенищев Э. П. Информационное обеспечение систем управления / Э. П. Голенищев, И. В. Клименко. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. – 352 с. С.23.
5. Голиченко О.Г. Основные факторы развития национальной инновационной системы: уроки для России / О.Г. Голиченко. – М.: Наука, 2011. – 634 с.
6. Москалева О. Г. Информационные технологии в экономике [Электронный ресурс] / О. Г. Москалева, Т. В. Корещкая. – Оренбург, 2008. // Сайт Оренбургского государственного университета – Режим доступа : <http://cde.osu.ru/demoversion/course157/index.html>

7. Поздеев В.Л. Методология экономического анализа циклических колебаний в развитии хозяйствующих субъектов диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Самарский государственный экономический университет. Йошкар-Ола, 2008.
8. Распоряжение Правительства РФ от 25 августа 2017 года №1817-р «Об обеспечении реализации в 2017–2018 годах положений Стратегии инновационного развития России, в рамках ее второго этапа».
9. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р «О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.».
10. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 401 с. С. 158-159.

*Климентьева Анна Юрьевна,
научный сотрудник сектора экономической безопасности
Института социально-экономических исследований
- обособленного структурного подразделения
Федерального государственного
бюджетного научного учреждения
Уфимского федерального исследовательского центра
Российской академии наук (ИСЭИ УФИЦ РАН).
Россия, г. Уфа
E-mail: annakobbzeva@gmail.com*

Статья подготовлена при поддержке гранта
РФФИ №16-29-12883

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ И ОЦЕНКА ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Современная модель инновационного развития предполагает, что для обеспечения инновационного процесса необходимы ресурсы с новыми качествами, обусловленными повышением их информационной емкости, уникальности и необходимостью учета специфики инновационного процесса – высоких рисков, большой стоимости, долгосрочности. Представлена поэтапная методика определения эффективности использования ресурсов, обеспечивающих функционирование региональной инновационной подсистемы. Методика позволяет распределить субъекты Российской Федерации на три зоны эффективности (А – высокой, В – средней, С – низкой). Данную оценку рекомендуется применять органам государственной власти субъектов Российской Федерации для определения механизмов совершенствования государственной инновационной политики и разработки стратегии инновационного развития регионов России.

Ключевые слова: региональная инновационная подсистема, ресурсное обеспечение, стратегическое развитие.

Введение

Одним из ключевых факторов, влияющих на инновационный рост России, является обеспеченность ресурсами региональных инновационных подсистем, которые способствуют опережающему развитию науки и реализацию ее результатов в экономику регионов.

Среди отечественных и зарубежных ученых фундаментальный вклад в развитие национальных и региональных инновационных подсистем внесли такие ученые, как А.Г. Гранберг [7], А.И. Татаркин, В.М. Юрьев, С.Ю. Глазьев [4], Л.М. Гохберг [5], Д.С. Львов [12], Е.М. Бухвальд, П. Друкер [8], Ф. Кук [16], А.М. Мухамедьяров [12], С.Д. Валентей, Д. Белл, Р. Лукас, П. Ромер [19], Б. Лундвалл [18], С. Меткалф, К. Фримен [17], Й. Шумпетер [16], Г.Б. Клейнер и др.

На основе изученных подходов сформировано понятие региональная инновационная подсистема – это совокупность взаимосвязанных

элементов производства, распространения, использования и реализации результатов знаний, а также комплекс условий и факторов, способствующих финансовому, экономическому, правовому, кадровому и информационному обеспечению инновационных процессов, которые в свою очередь должны обеспечивать развитие экономики региона и ее подсистем.

Региональная инновационная подсистема представляет собой последовательные преобразования «наука–производство–потребление», которая определяется структурой инновационного процесса, эффективность которого определяется наличием ресурсов.

Рассматривая классический подход к изучению экономических ресурсов, необходимых для производства товаров и услуг, основоположниками которого были Кэмпбелл Р. Макконнелл и Стэнли Л. Брю [11], можно выделить следующие

шие ресурсы: земля или естественные (природные) ресурсы, труд или трудовые ресурсы, капитал или финансовые ресурсы.

Современные ученые [3, 6, 15], в связи с развитием научно-технической сферы, добавляют следующие ресурсы: организационные, информационные, материально-технические.

Ресурсное обеспечение инновационного развития

Гипотеза автора состоит в том, что для обеспечения инновационного процесса необходимы ресурсы в региональной инновационной подсистеме с приобретаемыми там новыми качествами, обусловленными повышением их информационной емкости, уникальности и необходимостью учета специфики инновационного процесса – высоких рисков, большой стоимости, долгосрочности (рис. 1).

Под «ресурсным обеспечением» в данном исследовании понимается возможность существующих ресурсов обеспечивать необходимый для протекания инновационного процесса результат.

Кадровая обеспеченность отражает качественную и количественную составляющую

кадровых ресурсов, необходимых для развития инновационной деятельности.

Финансовая обеспеченность характеризует объем и структуру инвестиций в инновационную деятельность региона. В ее состав входят инвестиции, необходимые для создания разного вида инноваций.

Информационно-организационная обеспеченность отражает доступность информации, IT и коммуникационных технологий, возможность распространения результатов инновационной деятельности.

Социально-экономическая эффективность проявляется в результатах инновационной деятельности и отражает эффективность применения и коммерциализации результатов научных исследований и разработок для использования их в расширении и обновлении номенклатуры, повышение качества выпускаемой продукции, совершенствование и продвижение технологий изготовления продукции с дальнейшим внедрением и реализацией на внутреннем и зарубежных рынках [1, 2, 14].



Рисунок 1. Ресурсы для обеспечения инновационного процесса

Алгоритм методики оценки эффективности использования ресурсов в региональной инновационной подсистеме

Количественная оценка обеспеченности ресурсами – один из важнейших аспектов анализа инновационных процессов в регионе. В исследовании предложена методика оценки эффективности ресурсного обеспечения региональной инновационной подсистемы, состоящая из нескольких этапов.

1. Выбор показателей, отражающих ресурсное обеспечение инновационного процесса. Дифференциация регионов России по ключевым социально-экономическим параметрам

обуславливает существенные различия в условиях формирования региональных инновационных подсистем. В связи с этим, показатели необходимо привести к сопоставимому виду при помощи расчета удельных значений.

Разработанный перечень показателей обусловлен целью исследования – оценка эффективности использования ресурсов для обеспечения инновационного процесса и установления взаимосвязи с ее результатами для принятия стратегических (программных) решений по развитию региональной инновационной подсистемы (табл. 1).

Таблица 1. Показатели оценки эффективности использования ресурсов

Группа показателей	Перечень индикаторов, включенных в расчет	Обозначение	Удельное значение	Обозначение
Кадровая обеспеченность I_K	Численность персонала, занятого научными исследованиями, техники, прочий персонал, чел.	K_1	Доля персонала, занятого научными исследованиями, техники, прочий персонал в общей среднегодовой численности занятых, %	K_{1y}
	из них доктора наук, чел.	K_2	Доля докторов наук в общей численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, %	K_{2y}
	из них кандидаты наук, чел.	K_3	Доля кандидатов наук в общей численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, %	K_{3y}
	Прием в аспирантуру, чел.	K_4	Доля принятых в аспирантуру в общей численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, %	K_{4y}
	Выпуск из аспирантуры, чел.	K_5	Доля выпущенных из аспирантуры в общей численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, %	K_{5y}
	Прием в докторантуру, чел.	K_6	Доля принятых в докторантуру в общей численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, %	K_{6y}
	Выпуск из докторантуры, чел.	K_7	Доля персонала, занятого научными исследованиями, техники, прочий персонал в общей среднегодовой численности занятых, %	K_{7y}
	Среднегодовая численность занятых, чел.	K_8		
Финансовая обеспеченность I_F	Затраты на фундаментальные исследования, млн руб.	F_1	Доля затрат на фундаментальные и прикладные исследования в ВРП, %	F_{1y}
	Затраты на прикладные исследования, млн руб.	F_2		
	Затраты на разработки, млн руб.	F_3	Доля затрат на разработки и технологические инновации в ВРП, %	F_{2y}
	Затраты на технологические инновации, млн руб.	F_4		
	ВРП, млн руб.	F_5		

Группа показателей	Перечень индикаторов, включенных в расчет	Обозначение	Удельное значение	Обозначение
Информационно-организационная обеспеченность I_U	Доля организаций, выполнявших научные исследования и разработки, в общем числе организаций, %			U_1
	Использование информационных и коммуникационных технологий в организациях в общем числе организаций, %			U_2
	Использование специальных программных средств в организациях в общем числе организаций для научных исследований, %			U_3

Показатели, отражающие результаты инновационного процесса, представлены в табл. 2.

Таблица 2. Показатели, отражающие результаты инновационного процесса

Перечень показателей	Обозначение	Обоснование
1. Доля отгрузки инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %	R_1	Отражает экономическую выгоду от внедрения инноваций и продаж инновационной продукции от услуг на внутреннем и внешнем рынках
2. Выдано патентов, ед.	R_2	Отражает степень открытости организаций к источникам знаний, созданным региональной инновационной подсистемой
3. Разработанные передовые производственные технологии, ед.	R_3	Отражает актуальность результатов научных исследований, проводимых в экономической системе

2. Нормирование удельных значений выбранных показателей.

Выбранные удельные показатели имеют разный диапазон значений, в связи с этим целесообразно нормировать их по формуле:

$$X_{ni} = \frac{X_i - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}$$

где:

X_i – значение показателя по i -му региону; $X_{\max}$, $X_{\min}$ – минимальное и максимальное значения показателя по всем рассматриваемым регионам, соответственно; X_{ni} – нормированное значение показателя по i -му региону.

Нормирование показателей позволяет перейти к безразмерной величине, полностью отражающей обеспеченность региональной инновационной подсистемы ресурсами.

3. Расчет совокупных показателей.

Для получения промежуточных результатов оценки обеспеченности ресурсами необходимо рассчитать совокупные значения для каждой группы показателей: кадровой обеспеченности, финансовой обеспеченности, информационно-

организационной обеспеченности при помощи среднеарифметической.

4. Расчет общего интегрального показателя.

Расчет интегрального показателя необходим для классификации регионов по уровню обеспеченности ресурсами. Классификация предназначена для объединения регионов в непересекающиеся группы – кластеры, каждый из которых характеризуется набором признаков. Поскольку полученные совокупные показатели отражают конкретные категории ресурсов, то интегральный показатель обеспеченности ресурсами и результатом региональной инновационной подсистемы предлагается определить, как евклидово расстояние от нулевой точки в пространстве трех групп обеспеченности по формулам:

$$Y_I = \sqrt{\sum_{i=1}^3 (I_i)^2}; \quad Y_R = \sqrt{\sum_{i=1}^3 (R_i)^2}$$

где:

Y_I – интегральный показатель обеспеченности ресурсами региональной инновационной подсистемы; I_i – значения совокупных показателей по группам обеспеченности; Y_R – интегральный показатель результата развития региональной инновационной подсистемы; R_i – показатели, отражающие результаты инновационного процесса;

Шкала для определения уровня обеспеченности ресурсами и результатов региональной инновационной подсистемы:

- низкий – 0-0,5;
- средний – 0,51-0,9;
- высокий – больше 0,91

5. Построение матрицы эффективности ресурсного обеспечения региональной инновационной подсистемы (рис.2).

На основе сопоставления выделены 3 зоны эффективности.

Зона А – высокой эффективности ресурсного обеспечения. Регионы данной группы обладают низким и средним уровнем ресурсной обеспеченности и средним и высоким уровнем результата региональной инновационной подсистемы.

Это говорит о том, что на 1 единицу затрачиваемого ресурса региональная инновационная подсистема выдает больший результат по сравнению с другими регионами.

Зона В – средней эффективности ресурсного обеспечения, характеризуется соотношением уровня ресурсного обеспечения и уровня результата функционирования региональной инновационной подсистемы «Низкий» – «Низкий», «Средний» – «Средний», «Высокий» – «Высокий» соответственно.

Зона С – низкой эффективности ресурсного обеспечения. Регионы данной группы обладают высоким и средним уровнем ресурсного обеспечения, низким и средним уровнем результата региональной инновационной подсистемы. На одну единицу затрачиваемого ресурса региональная инновационная подсистема выдает наименьший результат по сравнению с другими регионами.

Данная классификация регионов позволит определить направления государственной инновационной политики для принятия стратегических решений с целью более успешного развития региональных инновационных подсистем.

Уровень обеспеченности ресурсами региональной инновационной подсистемы	Высокий	С	С	В
	Средний	С	В	А
	Низкий	В	А	А
		Низкий	Средний	Высокий
		Результаты региональной инновационной подсистемы		

Рисунок 2. Матрица эффективности ресурсного обеспечения региональной инновационной подсистемы

Апробация методики оценки на субъектах Российской Федерации

Результаты распределения субъектов Российской Федерации по предложенным зонам представлены в табл. 3.

Из таблицы видно, что более 65% субъектов Российской Федерации находятся в зоне низкой эффективности ресурсного обеспечения, как

правило, является следствием низкого качества управления со стороны региональных и федеральных органов государственной власти. Решить данную проблему возможно с помощью разработки и реализации действенной федеральной и региональной инновационной политики.

Таблица 3. Эффективность использования ресурсов в региональных инновационных подсистемах субъектов Российской Федерации по данным 2005 и 2016 гг.

Уровень ресурсного обеспечения	2005				
	Уровень	Низкий	Средний	Высокий	Всего
	Высокий		Московская область г. Санкт-Петербург	г. Москва	3
	Средний	Владимирская, Воронежская, Калужская, Костромская, Липецкая, Рязанская, Тамбовская, Тверская, Ленинградская, Мурманская, Ростовская, Саратовская, Тюменская, Челябинская, Иркутская, Кемеровская, Новосибирская, Томская, Амурская, Магаданская, Сахалинская, Еврейская авт. области.; Республики Карелия, Коми, Адыгея, Калмыкия, Дагестан, Кабардино-Балкарская, Башкортостан, Удмуртская, Алтай, Бурятия, Тыва, Хакасия, Саха; Края Краснодарский, Пермский, Забайкальский, Красноярский, Камчатский, Приморский, Хабаровский.	Новгородская, Нижегородская, Свердловская области; Республика Татарстан	Самарская область	48
	Низкий	Брянская, Ивановская, Курская, Орловская, Смоленская, Тульская, Ярославская, Архангельская, Вологодская, Калининградская, Псковская, Астраханская, Волгоградская, Кировская, Оренбургская, Пензенская, Ульяновская, Омская, Курганская область; Республики Ингушетия, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия-Алания, Чеченская, Марий Эл, Мордовия, Чувашская; Ставропольский, Алтайский край; Чукотский авт. округ		Белгородская область	32
	Всего	74	6	3	83
	2016				
	Уровень	Низкий	Средний	Высокий	Всего
	Высокий	Томская область	Нижегородская, Новосибирская области	Московская область г. Москва г. Санкт-Петербург	6
	Средний	Белгородская, Владимирская, Ивановская, Калужская, Костромская,	Брянская, Воронежская, Воло-	Республики Мордовия, Татарстан	68

		Курская, Липецкая, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Ярославская, Архангельская, Калининградская, Ленинградская, Мурманская, Новгородская, Псковская, Астраханская, Оренбургская, Пензенская, Саратовская, Тюменская, Иркутская, Кемеровская, Амурская, Магаданская области; Республики Карелия, Коми, Адыгея, Калмыкия, Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия-Алания, Чеченская, Башкортостан, Марий Эл, Удмуртская, Алтай, Бурятия, Тыва, Хакасия, Саха (Якутия); Краснодарский, Пермский, Алтайский, Забайкальский, Красноярский, Камчатский, Приморский, Хабаровский края	годская, Ростовская, Ульяновская, Свердловская, Челябинская, Сахалинская области; Ставропольский край		
	Низкий	Волгоградская, Кировская, Курганская, Омская, Еврейская авт. области; Чувашская Республика; Чукотский авт. округ	Самарская область		9
	Всего	66	12	5	83
			Зона А - зона высокой эффективности ресурсного обеспечения		
			Зона В – зона средней эффективности ресурсного обеспечения		
			Зона С - зона низкой эффективности ресурсного обеспечения		

При анализе результатов Республики Башкортостан, Татарстана и Нижегородской области за 2005 и 2016 гг. выделены следующие особенности (рис. 3):

- Республика Башкортостан с 2005 по 2016 гг. сохранила свои позиции и находится в зоне низкой эффективности ресурсного обеспечения. За данный период наблюдается прирост финансовых ресурсов и значительное сокращение информационно-организационных ресурсов;
- Нижегородская область увеличила финансовые и информационно-организационные ресурсы, но при этом сохранила уровень результата региональной инновационной подсистемы, что говорит о нерациональном использовании данных ресурсов;
- Республика Татарстан показывает положительную динамику, если в 2005 г. при среднем уровне ресурсного обеспечения достигался средний уровень результата региональной инновационной подсистемы, то в 2016 г. – наблюдается высокий уровень результата.

Заключение

Для решения проблем ресурсного обеспечения Республики Башкортостан, Нижегородской области и других регионов России необходимо определить приоритеты инновационного развития региона, что позволит целесообразно распределить имеющиеся ресурсы. Основным в определении приоритетов должна стать оценка возможностей региона или его потенциала для развития новых рынков инновационных товаров, работ и услуг.

Разработанная методика оценки позволяет усовершенствовать государственную инновационную политику в отношении формирования и развития региональной инновационной подсистемы, а также сформулировать цели, способствующие улучшению качества принимаемых управленческих решений и разрабатывать перспективные планы инновационного развития регионов на средне- и долгосрочную перспективу. Для упрощения использования методики органам государственной власти возможна ее реализация через современные информационные технологии, в том числе с помощью методов поддержки принятия решений.

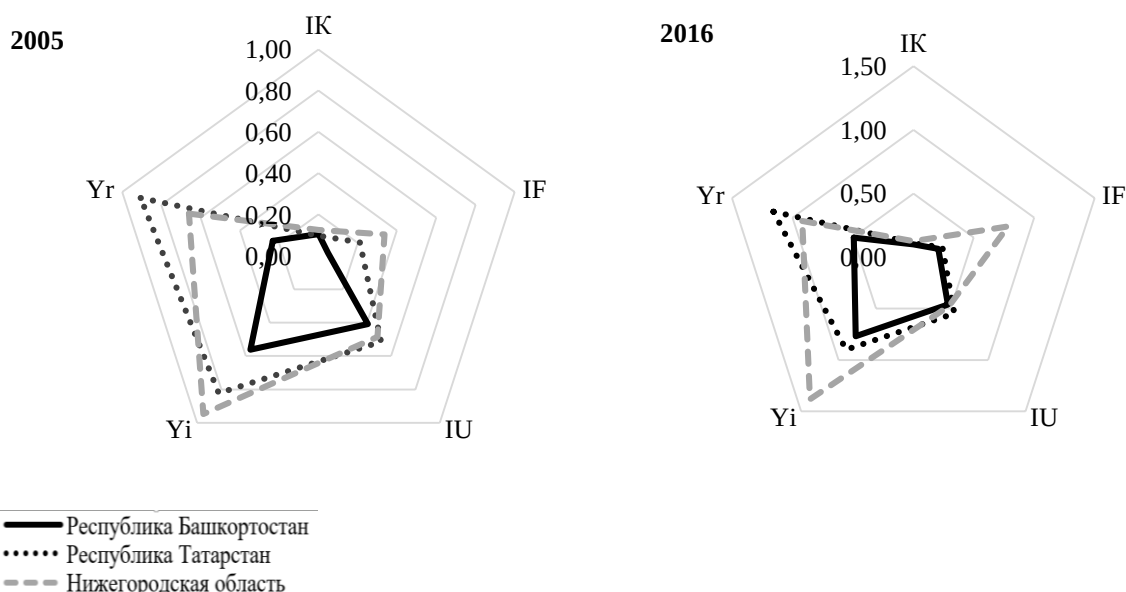


Рисунок 3. Лепестковая диаграмма уровня ресурсного обеспечения региональных инновационных подсистем

Список литературы

1. Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016).
2. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р. URL: <http://www.consultant.ru/>
3. Вранчан Н.А. Региональная инновационная политика России // Российское предпринимательство. – 2011. – Том 12. – № 5. – С. 40-44.
4. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010. – 255 с.
5. Гохберг Л.М. Национальная инновационная система России в условиях "новой экономики" // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 26.
6. Гохберг Л.М. Научная политика: глобальный контекст и российская практика / Л.М. Гохберг, С.А. Зинченко, Г.А. Китова, Т.Е. Кузнецова. – М.: Высшая школа экономики, 2011. – 308 с. ISBN 978-5-7598-0791-9
7. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. — М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
8. Друкер П. Управление, нацеленное на результаты / П. Друкер / Пер. с англ. – М.: Инфра-М. - 1994. – 277 с.
9. Зиннурова Г.Р. Современные подходы к управлению развитием социально-экономических систем / Г.Р. Зиннурова // В сборнике: экономика и управление: теория, методология, практика. Сборник материалов XI Российской научно-практической конференции. Башкирский государственный университет; Под общей редакцией Л. С. Валинуровой, О. Б. Казаковой, Н. А. Кузьминых, Э.И. Исхаковой. – 2016. – С. 111-115.
10. Индикаторы науки: 2017: статистический сборник / Ю.Л. Войнилов, Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа И60 экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 304 с. – 350 экз. – ISBN 978-5-7598-1555-6 (в обл.). URL: <https://www.hse.ru/primarydata/in20176>
11. Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Флинн Ш.М. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. 19-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2013.
12. Мухамедьяров А.М., Диваева Э.А. Региональная инновационная система: развитие, функционирование, оценка, эффективность. – Уфа: АН РБ, Гилем, 2010. – 188 с.
13. Низамутдинов М.М. Моделирование развития экономики региона Низамутдинов / М.М. Низамутдинов, В.В. Орешников // Издательство "Экономика". – Москва, 2017. – 304 с. ISBN: 978-5-282-03495-0.
14. Отчет о выполнении проекта реализации технологической платформы «Национальная программная платформа» за 2016 год. URL: <http://tp-npp.ru/i>
15. Стрыгина О.В. Экономическое и экологическое влияние инновационной деятельности на крупный город Сибири // Интерэкспо Гео-Сибирь. – 2010. – №1. – С.96-98.
16. Cooke Ph. New economic innovation systems: Biotechnology in Europe and the USA / Ph. Cooke // Industry & Innovation. – 8 (2001). – p. 267.
17. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – Vol. 19. – № 1.
18. Lundvall, B-A. National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning. Pinter, London. – 1992. – P.2.
19. Romer P., Endogenous Technological Change, The Journal of Political Economy, 2009. – Vol.98. – No.5. – Part 2.

*Климов Константин Геннадьевич,
аспирант*

*Донецкого национального университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского.*

ДНР, г. Донецк

E-mail: innovacii-proizvodstvo2018@rambler.ru

СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье сделан информационный анализ эволюции инноваций и роли инновационной деятельности в развитии производственных предприятий; изучены основы стратегии маркетинга в инновационном развитии производственного предприятия.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, стратегия маркетинга, инновационное развитие, концепция маркетинга, конкурентоспособность предприятий.

Введение

Развитие мирового научного сообщества, производственного потенциала можно охарактеризовать интеграцией экономик государств, международной концентрацией капитала, глобализацией хозяйственной деятельности производственных компаний. Стратегическое значение при осуществлении государственной политики в условиях социально-экономического развития территорий приобретает инновационная деятельность производственных компаний.

Инновационная деятельность компаний заключается в разработке и продвижении на рынок новых производственных товаров, разработке и внедрении новых технологий, развитии научно-исследовательской деятельности компаний.

Особенности инновационного процесса, его специфика имеют свои неопределенности на всех уровнях технологического и производственного процесса. Эти условия в инновационном процессе приводят к ограничению использования оптимизационных методов управления, обуславливая необходимость применения маркетинговых подходов к управлению инновационным развитием производственного предприятия.

Современное понимание роли инноваций в производстве

Современное понимание роли инноваций и инновационной деятельности компаний в условиях масштабной глобальной конкуренции имеет свою предысторию. Попытки объяснения явления конкурентоспособности и причин его формирования были предприняты еще в XIX веке.

В 1991 г. М. Портер [1] предложил новое понимание роли инноваций и инновационной деятельности компаний в условиях роста конкурентоспособности производственных предприятий. Портер М. доказывает, что единственно разумная концепция объяснения конкурентоспособности на национальном уровне – это производительность, понимаемая как объем продукции, производимый единицей затраченного труда или капитала.

Одним из основных инструментов стратегического управления развитием организаций, предприятий, вузов выступает маркетинговая стратегия. В последнее время российские и зарубежные ученые в области маркетинга все чаще в своих работах стали уделять внимание рассмотрению вопроса, касающегося определения сущности маркетинговой стратегии [2].

Глобализация в мировом масштабе позволяет крупным компаниям добиваться сравнительных преимуществ за счет таких факторов производства, как сырье, капитал и даже оригинальные научные знания, научные технологии.

В конкуренции производительностей фирмы расширяют свою деятельность в глобальных масштабах с целью доступа к факторам производства и рынкам, но конкурентное преимущество возникает в процессе реализации инноваций и роста производительности.

Уже стал общепризнанным тот факт, что компании добиваются конкурентных преимуществ только посредством инноваций. Хотя каждая успешная компания применяет свою собственную стратегию инновационного разви-

тия, глубинные принципы их деятельности, характер и эволюция оказываются в своей основе у всех одинаковыми: только постоянными улучшениями и нововведениями можно добиться высокого уровня производительности и повышать его систематически.

Производственные компании будут иметь конкурентные преимущества в том случае, если будут использовать стратегию маркетинга в инновационном развитии производственного предприятия.

Такие маркетинговые подходы как экономия на масштабах производства, взаимосвязи с потребителем или надежность каналов сбыта оказываются достаточными для поддержания

инертной компанией своих позиций в течение лет или даже десятилетий.

На рис. 1 представлены этапы достижения успеха в инновационной деятельности, начальным звеном которого являются знания и технологическое доминирование. Эти технологии формируют конкурентные преимущества и при соответствующих стратегиях обеспечивают успех в конкурентной борьбе. В свою очередь та или иная стратегия требует технологий, получаемых на соответствующих результатах НИОКР.

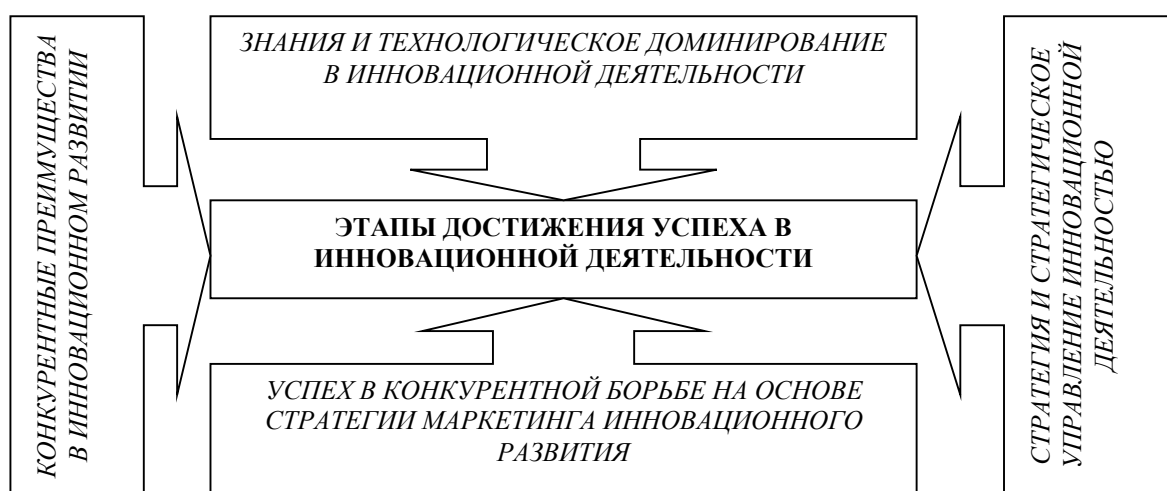


Рисунок 1. Этапы достижения успеха в инновационной деятельности

Таким образом, роль инноваций в конкурентной борьбе заключается в том, что они предоставляют возможности производственным компаниям, осуществляющим инновационную деятельность, обеспечить технологическое доминирование на рынке при условии правильно сформированной стратегии маркетинга в инновационном развитии.

Основы стратегии маркетинга в инновационном развитии производственного предприятия

Инновационные возможности необходимо выявлять в сферах, где предприятие будет иметь явное конкурентное преимущество. Такие возможности можно выявить на путях интенсивного роста в масштабах нынешней товарно-рыночной деятельности, на пути интеграционного роста в рамках отрасли или на пути диверсификационного роста.

Следует отметить, что стратегический маркетинг в инновационном развитии производственного предприятия - это стратегические мероприятия по поводу достижения целей маркетинга по продвижению продукции на рынке бытовой техники, капитала, труда и технологий с целью приспособления к рынку для достижения конкурентных инновационных преимуществ производственного предприятия [3].

На рисунке 2 представлены основные направления стратегии маркетинга при организации инновационной деятельности производственного предприятия по производству бытовой техники.

Данная группировка позволит выработать стратегию маркетинга, на основе которой будет разработана концепция инновационного развития производственного предприятия.

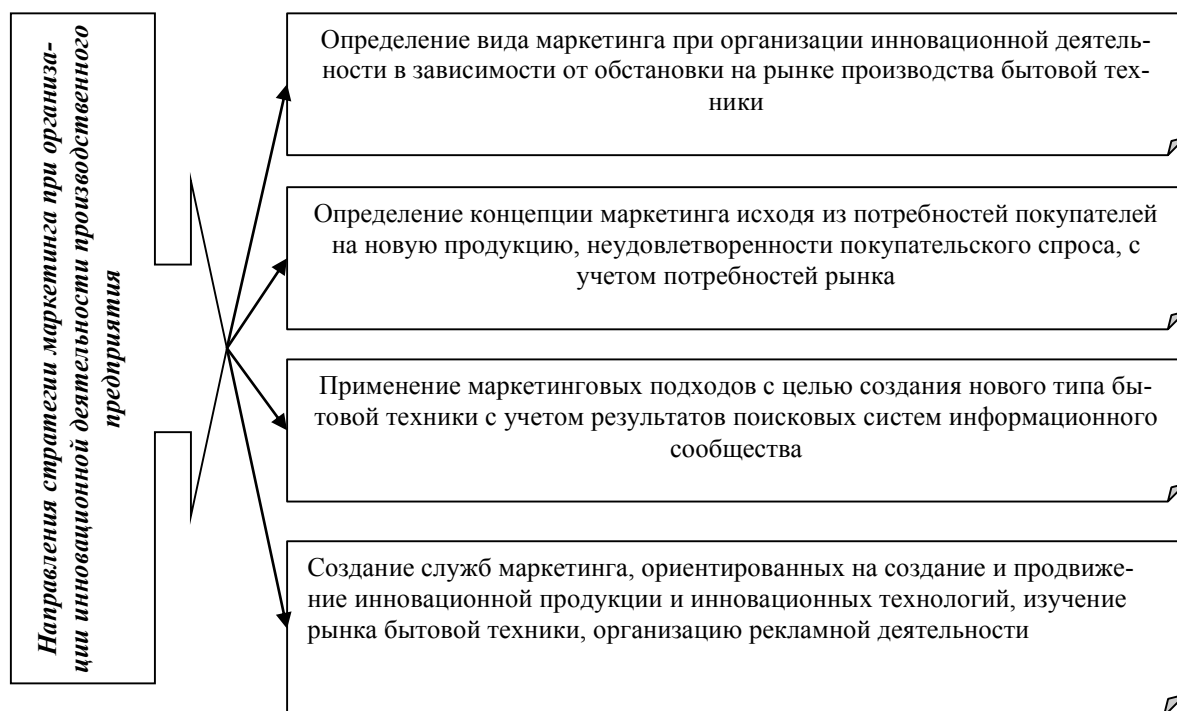


Рисунок 2. Направления стратегии маркетинга при организации инновационной деятельности производственного предприятия по производству бытовой техники

Маркетинговая стратегия является одним из элементов стратегии, плана работы производственного предприятия. Она направлена на разработку, изготовление и доведение до потребителей товаров и различных услуг, которые будут

соответствовать их нуждам. Ее разработка основывается на изучении целевого сектора рынка, создании комплекса маркетинга.

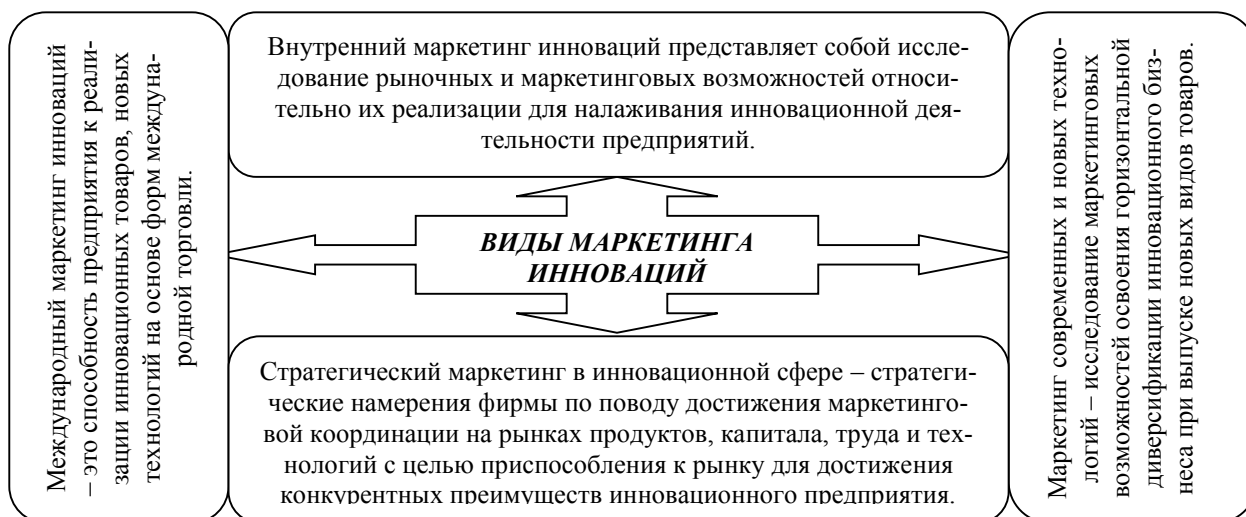


Рисунок 3. Классификация видов маркетинга инноваций в производственной сфере

На рисунке 3 систематизированы виды маркетинга инноваций в производственной сфере, с характеристикой и указанием основного назначения данного вида маркетинга инноваций, что позволит при их эффективном использовании

повысить конкурентоспособность производственного предприятия и повысить уровень спроса на бытовую технику, а также своевременно выявить рискообразующие факторы и

снизить уровень потерь финансовой и производственной деятельности в условиях глобальной мировой конкуренции и интеграции [4].

Стратегии развития направлены на определение конкурентных преимуществ, на которых удерживается производственное предприятие. В настоящее время выделяют такие виды маркетинговых стратегий: стратегия, при применении которой предприятие становится лидером за счет экономии на издержках; стратегия дифференциации, которая базируется на придании продукции отличительных свойств; стратегия специализации, которая основана на концентрации нужд выбранного сегмента или потребителей, целью которой считается удовлетворение потребностей сегмента.

Классификация стратегий маркетинга инноваций в инновационном развитии производственного предприятия на рынке бытовой техники представлена на рисунке 4.

В ходе научного исследования и изучения стратегий маркетинга в инновационном развитии производственного предприятия можно выделить следующие результаты:

- сделан информационный анализ эволюции инноваций и роли инновационной деятельности в развитии производственных предприятий;
- изучены основы стратегии маркетинга в инновационном развитии производственного предприятия;

- определена роль инноваций в конкурентной борьбе и этапы достижения успеха в инновационном развитии производственного предприятия, которое заключается в том, что они предоставляют возможности производственным компаниям, осуществляющим инновационную деятельность, обеспечить технологическое доминирование на рынке при условии правильно сформированной стратегии маркетинга в инновационном развитии;
- определены направления стратегии маркетинга при организации инновационной деятельности производственного предприятия по производству бытовой техники;
- выполнена классификация видов маркетинга инноваций в производственной сфере, что позволит выработать стратегию маркетинга, на основе которой будет разработана концепция инновационного развития производственного предприятия;
- предложена автором классификация стратегий маркетинга инноваций в инновационном развитии производственного предприятия, что позволит определить стратегию развития производственного предприятия, направленную на определение конкурентных преимуществ, на которых удерживается производственное предприятие.



Рисунок 4. Классификация стратегий маркетинга инноваций в инновационном развитии производственного предприятия

Заключение

В дальнейших научных исследованиях при разработке стратегии маркетинга на рынках производственной продукции необходимо учитывать серьезное обострение проблемы сбыта. Усилилась конкурентная борьба, и, как следствие, резко возросло внимание к новым товарам. В целом происходит переориентация производственной политики предприятий на резкое

повышение в ассортименте своих товаров доли изделий высоких технологий (наукоемких) и соответствующий рост сферы услуг, и таким образом инновационная деятельность и инновационное развитие производственных предприятий всегда будет актуальной темой для дискуссионного обсуждения.

Список литературы

1. Портер М.Е. Конкуренция. – СПб., М., Киев: Изд. дом «Вильямс», 2000.
2. Баталова О. С. Содержание понятия «маркетинговая стратегия» [Текст] // Проблемы современной экономики: материалы Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2011. — С. 103-106.
3. Маркетинг. / Под ред. проф. Э.А. Уткина – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Издательство ЭКМОС, 1998. – 320 с.
4. Маркетинг и массовые коммуникации в обеспечении устойчивого развития территории и предприятия [Текст] : международная научно-практическая конференция, октябрь 2013 : сборник статей / Департамент информатизации Правительства Пензенской обл., Пензенский гос. ун-т, Каф. гос. упр. и социология региона, О-во "Знание" России, Приволжский дом знаний ; [под ред. А. В. Осташкова, С. И. Неделько, В. Н. Ретинской]. - Пенза : Приволжский дом знаний, 2013. – 61 с.

*Носков Владимир Анатольевич,
доктор экономических наук, профессор
Самарского государственного экономического университета.
Россия, г. Самара
E-mail: noskov1962@inbox.ru.*

УСЛУГИ ВАЖНЕЙШИХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ КАК ПРЕДПОСЫЛКИ ПЕРЕХОДА РЕГИОНОВ К СОВРЕМЕННОМУ ИНДУСТРИАЛЬНОМУ ОБЩЕСТВУ

В статье рассматривается роль услуг инфраструктурных отраслей в экономическом развитии территорий в современной экономике, делается вывод о сложившейся новой важнейшей роли транспортного комплекса, образования и науки, ведущих университетов и научных центров в развитии регионов при переходе к современному индустриальному обществу.

Ключевые слова: важнейшие инфраструктурные отрасли экономики, роль услуг инфраструктуры, отраслевые экономические кластеры региона, грузо емкость и пассажиро емкость экономики, научно-образовательный и инновационный каркасы территориально - отраслевого кластера.

Введение

В Самарской области наиболее мощные и конкурентоспособные промышленные секторы - автомобилестроение, авиационно-космический комплекс, нефтехимия, энергетика и агропромышленный комплекс. Именно в них формируются экономические кластеры, ядром которых становятся крупные промышленные предприятия и научно-образовательные организации [1].

Развитие инфраструктурных отраслей экономики региона является важным инструментом устойчивого развития регионов при переходе к современному индустриальному обществу. Особую роль среди инфраструктурных отраслей в развитии современной экономики играют транспортный комплекс и система образования и науки.

Вклад транспорта в формирование ВРП носит двойственный характер: нельзя просто стремиться к максимизации вклада транспорта в ВРП. При устойчивом развитии темпы прироста грузооборота, должны быть ниже темпов прироста ВРП. Одним из показателей, выступающим в качестве конечного результата для транспортной отрасли, является грузоемкость экономики.

Исследовательская часть

Характерной особенностью как России в целом, так и Самарской области является относительно высокое значение грузоемкости по сравнению с мировыми показателями [2]. Так, по уровню транспортной нагрузки на ВВП, выра-

женной в тонно-километрах перевозок на единицу паритетного ВВП, Россия более чем в 3 раза уступает США, в 4 раза - Китаю, в 29 раз - Германии и в 143 раза - Японии.

Переход развивающихся стран в разряд развитых, и в целом общественный прогресс сопровождаются снижением нагрузки транспорта на экономику. В литературе определен критерий перехода региона из развивающегося в развитый по грузоемкости ВРП: 1-2 ткм/доллар США [3].

Как видно из рисунка 1 [4], в 2015г. грузоемкость экономики Самарской области была значительно выше, чем в ряде стран, несколько выше, чем значение этого показателя в среднем по России, но ниже, чем в таких регионах Приволжского федерального округа как Татарстан и Кировская область. Стоит отметить, что с 2010 по 2017г., в (условиях некоторого роста экономики) также отсутствовала тенденция к ее понижению (таблица 1) [5, 6].

Есть ряд стран, где наблюдались сверхвысокие темпы снижения грузоемкости. В Великобритании, например, придается большое значение системному регулированию показателя грузоемкости. В этой стране, как ни в какой другой, рост ВРП опережает рост грузоперевозок [7]. При этом главным источником снижения грузоемкости становится снижение средней длины перевозок за счет передачи короткопробежных перевозок (до 250км, а не до 150км, как считается в России) с железной дороги на автотранспорт, что, в свою очередь, предполагает опережающее развитие дорожной сети.

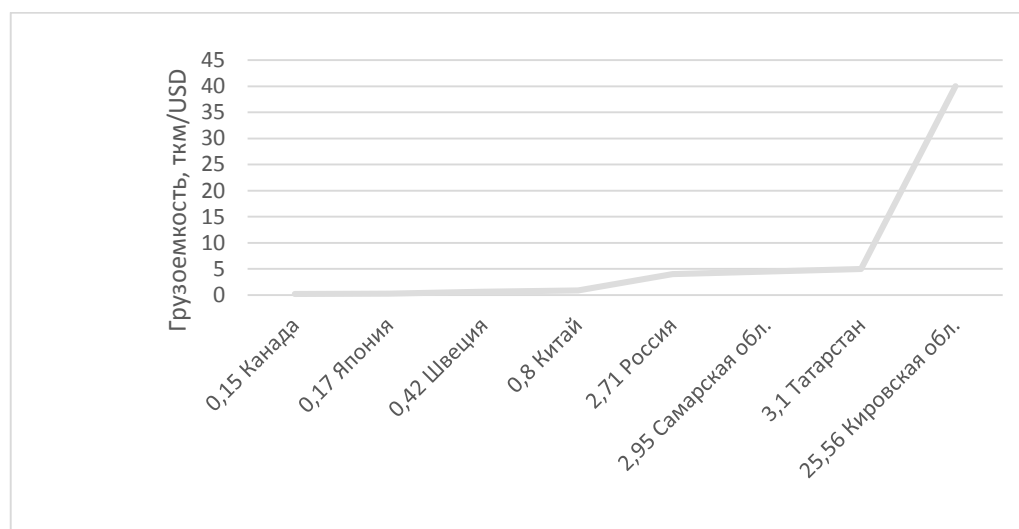


Рисунок 1. Грузоемкость (без учета трубопроводного транспорта) ВВП Самарской области, некоторых стран мира и регионов России в 2015 г.

Таблица 1. Грузоемкость экономики Самарской области

Показатель	Годы						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ВРП (млрд. руб.) (в сопоставимых ценах 2010 г.)	865122	935197	970734	780470	864810	896772	941611
Грузооборот по видам транспорта общего пользования, млрд. т-км							
Всего	164,8	162,4	163,7	146,3	142,7	148,5	146,3
Железнодорожный	48,6	48,7	52,1	39,8	42,1	46,4	49,8
Автомобильный	0,7	0,72	0,96	0,86	1,0	1,39	1,35
Внутренний водный	7,8	5,6	5,2	4,4	3,8	5,3	5,8
Трубопроводный	115,4	107,4	105,4	102,4	96,2	95,7	89,1
Грузоемкость (т-км/ руб. ВРП)	0,19	0,17	0,17	0,19	0,17	0,17	0,16
Грузоемкость (т-км/ руб. ВРП) (без трубопроводного)	0,06	0,06	0,06	0,05	0,05	0,06	0,06

Динамика пассажироемкости в Самарской области не соответствует мировым тенденциям: в 2017 году наблюдалось значительное уменьшение этого показателя по сравнению с 2000 годом, несмотря на экономический рост в 2000-е годы (таблица 2) [5, 6].

Анализ подвижности населения показывает, что такую резко отрицательную тенденцию пассажироемкости можно объяснить опережающими темпами роста ВРП по сравнению с пассажирооборотом. Кроме этого, требует изучения вопросы увеличения подвижности людей в связи с ростом автомобилизации населения и так называемой «монетизацией» льгот пенсионеров и других категорий граждан [8].

Абсолютное значение пассажироемкости в Самарской области в 2015 году было ниже, чем

в России в целом и чем во многих странах (рисунок 2) [4]. Как известно, чем выше уровень социально-экономического развития страны, тем выше в ней показатель подвижности и мобильности населения, прежде всего за счет поездок с социально-культурными целями. При этом в западных странах лишь 35-40 % пассажирооборота приходится на трудовые поездки (в России – 60 % и более).

Отдельными исследованиями было доказано, что транспортная доступность существенно влияет на увеличение душевых показателей ВВП (ВРП), тогда как рост ВВП сам по себе не гарантирует рост транспортной доступности [9]. В последние 15 лет транспортная подвижность населения в Самарской области снизилась по всем отраслям транспорта общего пользования и видам сообщений.

Таблица 2. Пассажироемкость валового регионального продукта Самарской области

Показатели	2000	2002	2005	2015	2016	2017
ВРП, млрд. рублей	140,4	206,3	402,3	694,8	896,8	941,6
Объем перевозок пассажиров (транспортом общего пользования, млн. чел.)						
Автомобильный	692	598	272,4	156	130	144
Железнодорожный	20	20	18,5	14	12	11
Водный	1,3	1,3	1,1	1,2	1,2	1,1
Всего (включая городской электро-транспорт)	1110,7	1032,7	442,4	302	264	296
Пассажирооборот по видам транспорта (транспортом общего пользования, млн пасс. - км)						
Автомобильный	5222	4942	2237	1571	1364	1448
Железнодорожный	3132	2951	3206	2882	2599	2530
Водный	18	15	14,2	10,5	11,7	10,4
Всего (включая городской электро-транспорт)	10247	9804	6670	4914	4397	4462
Пассажироемкость (пасс.- км/1USD ВРП)	2,3	1,4	0,4	0,25	0,19	0,21
Подвижность (пасс. - км/1 жителя)	3202	3073	2101	1526	1368	1814

Подвижность населения в 2000 году составляла 3200 км на 1 человека в год. Для СССР в 1990г. она составляла 8700 км. Тогда как в развитых странах мира, данный показатель превышает 10 тыс. км/чел. в год (в ФРГ - 10,7 тыс.км.) [10]. В Самарской области в 2017г. он был равен 1814 км в год на 1 человека [5]. Мы полагаем,

что к 2025 гг. пассажироемкость ВРП Самарского региона может вырасти в 1,5-2 раза при любом варианте роста ВРП. Для этого достаточно выйти на показатель подвижности населения, достигнутый в стране в 1990г.

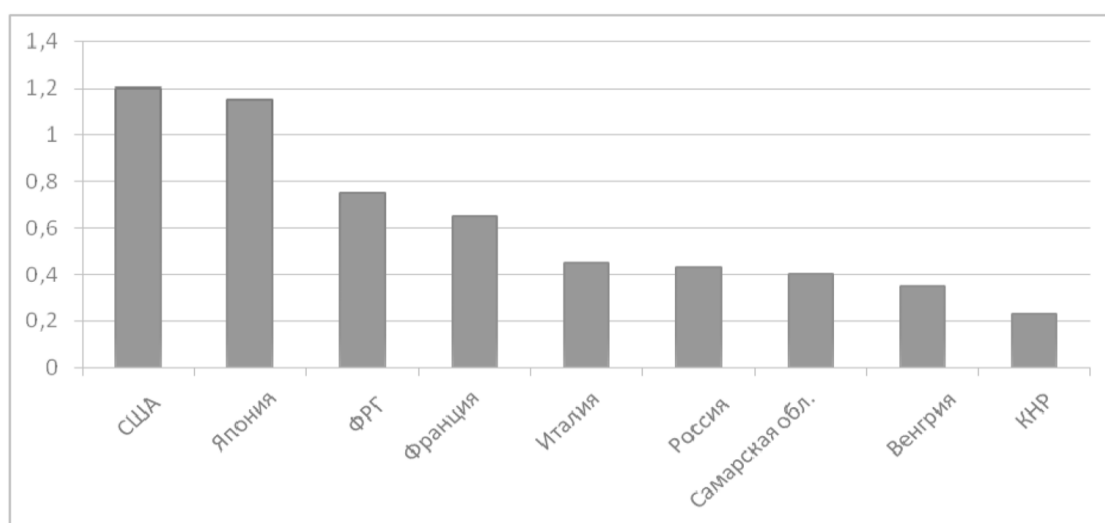


Рисунок 2. Пассажироемкость ВВП по странам мира (пасс-км/1 \$ВВП) 2015 г.

Увеличение транзита по территории Самарской области приведет косвенным образом к росту других секторов экономики, в частности, за счет развития придорожной инфраструктуры, гостиничного комплекса, увеличению занятости населения и т.п. Однако на сегодня пропускные возможности Самарского транспортного узла используются лишь на 64,3 процента даже по сравнению с 1995 годом, объем перевозок грузов в 2017 году составил 43,7 процента от показателей 1995 года [5].

Новое качество экономики региона призван обеспечить высокоразвитый научно-образовательный комплекс (НОК) области и его формирующиеся высокотехнологические экономические кластеры.

НОК Самарской области становится важнейшей инфраструктурной предпосылкой устойчивого развития региона. Образование и наука как факторы устойчивого развития региональной экономики представляет собой ее важнейшую растущую современную отрасль [11, 12, 13].

В таблице 3 сопоставлена структура научно-образовательного комплекса Самарской области со структурой ее территориально-отраслевых кластеров, что позволило выявить способность региональной системы образования и науки выполнять функции каркаса экономических кластеров региона [14, 15].

В ряде экономических кластеров их научно-образовательный, инновационный и транспортный каркасы уже сложились в высокой степени, в других – они только в процессе формирования и требуют существенных усилий по их развитию как со стороны органов управления Самарской области, так и по саморазвитию вузов и научных организаций. Представляется целесообразным считать развитыми и зрелыми экономические кластеры Самарской области со сложившимся научно-образовательным и транспортным каркасом. К ним можно отнести: нефтехимический, авиационно-космический, автомобильный, энергетический и агроиндустриальный. В их составе представлены вузы и

научные организации, чья образовательная и научная деятельность полностью ориентирована на потребности кластера. Кроме того, структура их научно-образовательного каркаса имеет сложившееся ядро – профильный университет.

Потенциальные территориально-отраслевые кластеры области пока не имеют оформленного научно-образовательного каркаса, либо в них отсутствует ядро – ведущий профильный университет, ориентированный на потребности кластера.

Таким образом, наличие ведущего профильного университета, окруженного эффективной научной инфраструктурой, составляющего ядро научно-образовательного каркаса и ориентированного на потребности территориально-отраслевого кластера, является важнейшим критерием его успешного развития, перспектив и конкурентоспособности.

Таблица 3. Соотношение структур территориально - отраслевых кластеров и научно-образовательного комплекса Самарской области

Отраслевые кластеры Самарской области	Структурные элементы научно-образовательного каркаса отраслевых кластеров
<i>1. Нефтедобывающий (нефтехимический) кластер</i>	
Ядро – нефтедобывающие компании во главе с ОАО «Самара нефтегаз» (Роснефть); - в структуру входят: - нефтедобывающие компании: ОАО «НК «Роснефть», ЗАО «Самара -Нафта», ЗАО «Санек», ОАО «Самара инвест нефть», ЗАО «Татнефть - Самара»; -нефтехимические: ОАО «Куйбышев азот», ООО «Тольятти азот», ООО «Тольятти каучук», ЗАО «Новокуйбышевская нефтехимическая компания», ОАО «Промсинтез»	Ядро - Самарский государственный технический университет; – в структуру входят: Тольяттинский государственный университет, Самарский государственный экономический университет, -исследовательские институты: ОАО «Самара нефте-геофизика», ООО «Самара НИПИнефть», ОАО «Самара -нефтехим - проект», ФГУП «Волжское отделение Института геологии и разработки горючих ископаемых»
<i>2. Авиационно-космический кластер</i>	
Ядро - «ЦСКБ - Прогресс», ОАО «СНТК им. Н.Д. Кузнецова»; - в структуру входят: ГУП «Конструкторское бюро автоматических систем», ОАО «Моторостроитель», ОАО «Авиакор-Авиационный завод», ОАО «Авиаагрегат», ОАО «Гидроавтоматика», ОАО «Металлист-Самара»)	Ядро - Самарский исследовательский университет им. академика С.П. Королева; - в структуру входят: Самарский государственный технический университет, Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, Самарский государственный экономический университет
<i>3. Автомобильный кластер</i>	
Ядро - ОАО «АвтоВАЗ»; - в структуру входят: ОАО «Джи Эм - АвтоВАЗ», ОАО «АвтоВАЗ агрегат», ЗАО «ВАЗ интер Сервис», ОАО «Автоцентр –Тольятти -ВАЗ», ОАО «Самара-Лада», ЗАО «Мотор -Супер»,	Ядро - Тольяттинский государственный университет; - в структуру входят: Самарский государственный технический университет

ООО «Самара Авто Прибор», ЗАО «Самарский завод клапанов», ЗАО «Сызранский автоагрегатный завод», ЗАО «Тольяттинский завод автоагрегатов», ЗАО «Тольяттинский завод технологического оснащения», ЗАО «Тольяттинский механический завод»	Самарский исследовательский университет им. Академика С.П. Королева, Самарский государственный экономический университет, Поволжское отделение Российской инженерной академии
4. Энергетический кластер	
Ядро в процессе формирования. - в структуру входят: ООО «Средневожская газовая компания», ЗАО «Самарские городские электрические сети», ОАО «Волжская ТГК», ОАО «Рус Гидро»; Самарская ТЭЦ, Тольяттинская ТЭЦ, ТЭЦ ОАО «АвтоВАЗ», Новокуйбышевские ТЭЦ-1 и ТЭЦ-2, Сызранская ТЭЦ, Безымянская ТЭЦ, Самарская ГРЭС; ЗАО «Группа компаний «Электрощит» -ТМ Самара», ОАО «Моторостроитель», ЗАО «Самарская кабельная компания» , ОАО "Самарская региональная энергетическая корпорация"	Ядро - Самарский государственный технический университет, - в структуру входят: Тольяттинский государственный университет, Самарский исследовательский университет им. Академика С.П. Королева, Самарский государственный экономический университет, Самарский филиал ФИАН
5. Агроиндустриальный кластер	
Ядро в процессе формирования. - в структуру входят: СПХ ОАО «Агропрогресс», Пивоваренная компания «Балтика», «Данон», «Нестле», «Вимм –Билль - Данн», ЗАО «Северный Ключ», ЗАО «Аликор - Трейд», ООО АПК «Красный Ключ», ЗАО «Луначарск», ЗАО «Самара-Солана», ГУП Самарской области «Новокуровское», ФГУП «Племенной завод «Кряж», СПК «Прогресс», ФГУП «Племенной завод «Дружба», ГУП «Жигулевские сады»	Ядро - Самарская государственная сельскохозяйственная академия; - в структуру входят: Тольяттинский государственный университет, Самарский государственный технический университет, Самарский государственный экономический университет, - исследовательские институты: ОАО НИИ им. С.М. Тулайкина, АГЛОС, институт экологии Волжского бассейна РАН
6. Транспортно – логистический кластер	
Ядро - Куйбышевская железная дорога – филиал ОАО «РЖД»; в структуру входят: ОАО «Международный аэропорт «Курумоч», авиакомпании, осуществляющие полеты через аэропорт «Курумоч»; - ОАО «Самарский речной порт», ОАО «Порт Тольятти», ООО «Самарское речное пассажирское предприятие», Самарский район водных путей и судоходства ФГУ «Волжское ГБУ», ОАО СК «Волжское пароходство»; крупные и средние автомобильные транспортные организации по перевозке грузов; - логистические (ОАО «РосТранс -Терминал», ОАО «Средневожская логистическая компания», ЗАО «Тольяттинский логистический центр»	Ядро в процессе формирования. - в структуру входят: Самарский государственный университет путей сообщения, Самарский исследовательский университет им. Академика С.П. Королева, Самарский государственный экономический университет, Волжская академия инженеров водного транспорта (Самарский филиал), Тольяттинский государственный университет, Самарский государственный технический университет
7. Туристско-рекреационный кластер (потенциальный)	
структура формируется	Ядро в процессе формирования. - в структуру входят: Поволжский государственный университет сервиса, Самарская государственная академия культуры и искусства, Самарский исследовательский университет им. Академика С.П. Королева, Самарский государственный экономический университет
8. Кластер информационных технологий (потенциальный)	

структура формируется	Ядро в процессе формирования. - в структуру входят: Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, Самарский исследовательский университет им. Академика С.П. Королева, Самарский государственный технический университет, Тольяттинский государственный университет
-----------------------	---

Заключение

Можно предположить, что в процессе продвижения по пути формирования экономики, основанной на знаниях, роль головных университетов соответствующих экономических кластеров будет возрастать, а сами они будут все в большей мере играть роль главных центров формирования и развития территориально - отраслевых кластеров [16].

При переходе к преимущественно устойчивому типу роста экономики рост грузооборота в

Самарской области будет отставать от роста ВРП и еще в большей степени от роста пассажирооборота. Это определит путь, по которому постепенно экономика Самарской области будет переходить в современную индустриальную стадию развития, сопровождающуюся увеличением мобильности населения, в первую очередь, с социально-культурными целями.

Список литературы

1. Абрамов Р.А. Роль и место территориальных кластеров в развитии экономики российских регионов [Текст] / Р.А. Абрамов // Экономические науки. – 2009. – № 8. – С. 239–242.
2. Long-term Transport strategy of Samara region for sustainable development (the White book for Transport of Government of Samara region) – М.: Mai print, 2008. – 303 p.
3. On Economic analysis of the USA Transportation Industry. - Washington: ARTBA, 1999. – 125 p.
4. Носков В.А. Роль транспортной системы в расширении экономического пространства и устойчивом развитии Самарской области в условиях глобализации мировой экономики [Текст]: монография / В.А. Носков, И.В. Носков. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. – 180 с.
5. Транспорт Самарской области. Статистический сборник. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. – Самара, 2018. - 148с.
6. Самарский статистический ежегодник 2017 [Электронный ресурс] / Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Самарской области [сайт] Самара – Режим доступа: <http://www.samarastat.ru/public/ofpybl/Forms/AllItems.aspx>, свободный. – Заглавие с экрана.
7. McKinnan A.C.. Decoupling of road freight transport and economic growth trends in the UK: an exploratory analysis. - Tr. Reviews, vol.27, № 1, 2007. –Р. 34-38.
8. Болгова Е.В. Инфраструктурный каркас экономического пространства региона [Текст]: монография / Е.В. Болгова, В.А. Носков, И.В. Носков. - Самара: Изд-во СамГУПС, 2011.- 337с.
9. Носков В.А. Роль транспортных услуг в устойчивом развитии регионов в мировой экономике // В.А.Носков, И.В. Носков - Вестник самарского государственного экономического университета, 2013. № 12 (110). - С. 102-107.
10. 10. Носков В.А., Носков И.В. Теория экономического пространства и развитие транспортной инфраструктуры региона [Текст] / В.А. Носков, И.В.Носков // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2009.- №5 (55). – С. 73-77.
11. McRae H. The World in 2020. Power, Culture and Prosperity: A Vision of the Future. – L., 1995. – 246 p.
12. Чекмарев В.В. Экономические отношения в производстве образовательных услуг [Текст] / В.В. Чекмарев, В.А. Носков [и др.]. – Изд-во СНЦ РАН, 2003. – 168с.
13. Носков В.А. Экономическая роль и экономические функции образования в кластере региональной экономики [Текст] / В.А.Носков, Е.В. Болгова // Экономические науки - 2010. - №5 (66). - С. 289-292.
14. Носков В.А. Основы формирования рынка услуг высшего образования [Текст] / В.А. Носков - Экономические науки.- 2005. -№ 5.- С.91-98.
15. 15. Носков В.А. Роль инфраструктурных отраслей в развитии человеческого капитала региона [Текст] / В.А. Носков - Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2013. - № 3(101). - С. 51-58.
16. Носков В.А. Экономические кластеры Самарской области и основы их научно-образовательного каркаса [Текст] / В.А. Носков // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2014.- № 7(117). - С. 14-19.

Носов Александр Леонидович,

доктор экономических наук,

профессор кафедры маркетинга и стратегического планирования,
Вятской государственной сельскохозяйственной академии.

Россия, г. Киров

E-mail: logistic_vgu@mail.ru

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ЛОГИСТИКЕ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье дается содержательный анализ логистических кластеров как экономических субъектов. Сопоставляются принятые в различных источниках определения и формулируется авторское понимание термина «логистический кластер». Выделяется двойственное значение логистических кластеров в экономике регионов России. Обсуждаются функциональная и инфраструктурная роль логистических кластеров. На основании доступных для анализа материалов дан пример формирования логистического кластера в Калужской области. Делается вывод о перспективности кластерного подхода к логистике.

Ключевые слова: логистика, логистический кластер, инфраструктура, транспортно-логистический кластер.

Введение

В последнее время в экономике России стал широко использоваться кластерный метод интеграции участников бизнеса по принципу территориальной близости и принадлежности к общим продуктовым цепочкам. Экономические кластеры успешно представлены в экономике Евросоюза, США, Китая, Японии и других стран.

Кластеризация бизнеса не обошла и Россию. Существует множество официальных документов, определяющих отечественный подход к кластерам. Так, в Методических рекомендациях по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации, утвержденных письмом Минэкономразвития РФ от 26.12.2008 N 20615-ак/д19, записано: территориальными кластерами признаются объединения предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг [1].

Определение логистического кластера

Концепция кластерной политики РФ [2] определяет пять типов кластеров, в том числе транспортно-логистический кластер, под которым понимается комплекс инфраструктуры и компаний, специализирующихся на хранении, сопровождении и доставке грузов и пассажиров.

Кластер может включать также организации, обслуживающие объекты портовой инфраструктуры, компании, специализирующиеся на морских, речных, наземных, воздушных перевозках, логистические комплексы и другие. Транспортно-логистические кластеры развиваются в регионах, имеющих существенный транзитный потенциал.

Многие исследователи дают свое определение транспортно-логистического кластера. Как считает Д.Г. Федотенкова [4] — это межотраслевое и добровольное объединение различных структур, специализирующихся на хранении, сопровождении и доставке грузов и пассажиров, а также организаций, обслуживающих объекты инфраструктуры и других организаций, взаимодополняющих и усиливающих сильные стороны друг друга и реализующих конкурентные преимущества данной территории, с целью повышения конкурентоспособности на отечественном и мировом рынке транспортно-логистических услуг.

В научных работах наряду с понятием «транспортно-логистический кластер» используется более короткое и, на наш взгляд, более общее понятие - «логистический кластер».

По мнению Т.Е. Евтодиева [5], логистический кластер - это устойчивое взаимодействие независимых географически сконцентрированных рыночных субъектов, реализующих логистические функции, усилия которых направлены на поддержание полного цикла основных

и сопутствующих потоков и сквозную оптимизацию ресурсов от исходных поставщиков до конечных потребителей.

На наш взгляд, *логистический кластер представляет собой территориально определенное и организационно сформированное объединение субъектов логистической деятельности, обладающее синергетическим эффектом взаимодействия в условиях заданной логистической инфраструктуры.*

Присущий логистическому кластеру синергетический эффект появляется за счет:

- 1) обобщения инновационных и маркетинговых НИОКР;
- 2) перераспределения и сокращения операционных издержек;
- 3) высвобождения ресурсов, требуемых ранее на внутреннюю конкурентную борьбу;
- 4) экономии на масштабах деятельности;
- 5) совместного пользования финансовыми, основными и инфраструктурными ресурсами;
- 6) эффективного обмена информацией и аналитикой между участниками кластера.

Совместная работа в составе логистического кластера дает возможность нового развития и решения задач, недоступных отдельным предприятиям. Инновационный потенциал кластера значительно превышает сумму потенциалов его участников. Организация логистического кластера имеет следующие особенности [6]:

- логистический кластер имеет территориальную локализацию;
- инициатива формирования логистического кластера обычно принадлежит административным органам управления;
- в логистический кластер объединяются различные по форме собственности, правовому статусу, отраслевой принадлежности организации;
- между участниками логистического кластера устанавливаются рыночные отношения, отношения доверия, а также отношения административного регулирования;
- управление логистическим кластером осуществляется в рамках государственно-частного партнерства на основе совместной деятельности участников кластера.

Двойственная функция логистического кластера

Логистика сама по себе в рыночной экономике имеет двойственный характер. С одной стороны, это операционная деятельность специализированных в функциональных областях логистики бизнес-структур, с другой стороны, логистика формирует экономическую инфраструктуру. Логистический кластер, при таком

взгляде, является промышленным кластером по организации и логистической инфраструктурой региона по содержанию.

Исполняя операционные и инфраструктурные функции, логистический кластер включает в себя:

- участников логистической деятельности, реализующих цепи поставок от поставщиков через производителей до потребителей;
- транспортную, информационную и правовую инфраструктуру;
- терминалы, распределительные центры и складские комплексы;
- перевозчиков, представляющих различные виды транспорта;
- экспедиционные компании, операторов прямой и смешанной перевозки грузов;
- таможенные и страховые структуры;
- органы управления, финансовые и контролирующие службы;
- научно-исследовательские и учебные учреждения;
- организации ремонта и сервиса;
- электронные площадки коллективного пользования;
- дорожно-строительные компании.

Выполняя функции экономической инфраструктуры, логистический кластер решает следующие задачи:

- 1) обеспечение эффективной территориальной инженерной логистической инфраструктурой кластера для обслуживания грузопотоков;
- 2) оптимизация процесса доставки грузов с использованием совместных ресурсов кластера;
- 3) оперативное планирование и диспетчерское регулирование в транспортных узлах, оптимальное сервисное обслуживание;
- 4) формирование общей логистической информационной системы для всех участников кластера;
- 5) привлечение дополнительных товарных и финансовых потоков на территорию региона.

Главным преимуществом логистических кластеров является инфраструктурная возможность для его участников коллективно использовать современные технологии и новейшее оборудование. С этой целью на территории кластера размещаются центры коллективного пользования. Это положение можно распространить и на логистическую инфраструктуру. Так, в качестве коллективных инфраструктурных центров кластера логично создавать объекты информационной и логистической инфраструктуры. Общность логистической инфраструктуры обеспечивает для кластера его главное преимущество –

синергию пространства. Базовой основой логистической инфраструктуры кластера является региональная логистика как совокупность объектов, институтов, норм и участников организованной системы товародвижения в регионе [7].

По мнению А.В. Дмитриева [8], логистическая инфраструктура – комплекс взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование системы закупок, поставок, хранения и доставки продукции до потребителя.

Логистическая инфраструктура – это комплексная инженерно-экономическая система, во всех звеньях которой на основе эффективного использования транспортных средств, перегрузочного и складского оборудования, а также информационных технологий обеспечивается максимально возможная скоростная сохранная доставка груза от грузоотправителя грузополучателю. Это самодостаточная структура, состоящая из взаимодействующих и взаимосвязанных элементов, которая существует относительно самостоятельно и устойчиво, постоянно развивается и совершенствуется в зависимости от взаимодействия с окружающей средой [8].

В системе управления логистической инфраструктурой выделяются следующие основные компоненты [9]:

- общие органы создания, развития и управления логистической инфраструктурой;
- управление парком подвижного состава собственного или привлеченного транспорта;
- использование транспортно-складского оборудования, в том числе, паллетов, контейнеров и т.д.;
- развитие сети магистральных и вспомогательных подъездных путей;
- повышение эффективности функционирования складского хозяйства, в том числе складских зданий и помещений, складского, производственного и коммуникационного оборудования;
- управление работой подвижного состава на линии (диспетчеризация и маршрутизация перевозок).

В состав логистической инфраструктуры, как было сказано выше, входят:

- объекты: устройства коммуникации и связи, информационные центры, транспортные решения, дороги, здания и сооружения, склады, терминалы, логистические центры и др.;
- институты: наука и образование, банки, таможенные, органы сертификации и контроля, ассоциации производителей и потребителей;
- нормы: законы и положения, регулирующие деятельность участников процесса товародвижения;

- участники общего процесса товародвижения: перевозчики, экспедиторы, страховщики, логистические операторы разного уровня, персонал, занятый в процессе движения материальных потоков.

Логистическая инфраструктура особенно подвержена инновациям, поскольку включает в себя передовые технологии управления закупками, транспортировкой, складированием, запасами, распределением, сервисом. Управление инновационными процессами в области логистической инфраструктуры становится насущной необходимостью [10].

Пример реализации логистического кластера

Логистические кластеры образуются, как правило, в регионах, обладающих значительным транзитным потенциалом. Ярким примером является создание транспортно-логистического кластера в Калужской области, предусмотренного Постановлением Правительства Калужской области от 29 июня 2009 г. N 250 «О Стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030 года» [11].

Стратегия предписывает создание единой современной транспортной, терминальной, складской инфраструктуры, включая мультимодальную терминальную инфраструктуру в формате "freight village", создание которой обусловлено ростом международных перевозок, обостряющейся конкуренцией на рынке транспортных услуг, необходимостью предоставления сопутствующих сервисов [11].

Freight Village - Первый в России проект формата грузовой деревни [12]. Группа компаний Фрейт Вилладж ру (Freight Village Ru) объединяет логистическое, таможенное и девелоперское направления бизнеса. Компания предлагает услуги контейнерного и таможенного терминалов, индустриально-складскую недвижимость в аренду и на продажу, а также развивает проекты комплексного освоения территории (КОТ) под промышленное и жилое назначения [12].

В состав кластера входят:

- независимые бизнес структуры: общий грузовой терминал; контейнерный терминал; рефрижераторный терминал; комбинированный терминал; распределительный центр; склад для хранения опасных грузов; техническое оборудование; гостиница; сервисный центр; компьютерный и коммуникативный центр; исследовательский комплекс;

- транспортные компании: перевозчики; экспедиторы; судовые компании; брокеры; железнодорожные операторы; судовладельцы; авиаперевозчики; операторы терминалов;
- услуги добавочной стоимости: таможня; порт; почтовые услуги; ветеринарные службы; отделения взвешивания и меры; страховщики; компании, предоставляющие в аренду трейлеры; заправочные станции; ремонтные мастерские; банки; другие вспомогательные услуги.

Основные проекты кластера [13]:

- 1) завершение строительства железнодорожного терминала ТЛЦ "Росва";
- 2) создание мультимодального ТЛЦ Freight Village Kaluga;
- 3) строительство универсального складского комплекса класса А на территории Freight Village Kaluga;
- 4) завершение реконструкции международного аэропорта Калуга;
- 5) организация пассажирского и грузового транспортного узла на базе аэродрома Ермолино.

Данный пример не исчерпывает региональные инициативы по созданию транспортно-логистических кластеров. Подобные планы существуют в таких регионах, как Белгородская, Калининградская, Мурманская, Новосибирская, Ульяновская области, город Нижний Новгород, Республика Татарстан и др.

Если посмотреть современное состояние заявленных ранее проектов по созданию кластеров, то оказывается, что почти все эти логистические кластеры, мягко говоря, сильно не дотягивают до первоначально планируемых параметров, либо так и остаются в перспективе.

Список литературы

1. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс». – (дата обращения: 23.03.2018).
2. Концепции кластерной политики РФ. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-прав. системы «Консультант Плюс». – (дата обращения: 23.03.2018).
3. Прокофьева Т.А., Клименко В.В. Методические аспекты построения кластерной модели транспортно-логистической инфраструктуры региона // Логистика и управление цепями поставок. 2011. № 6 (47).
4. Федотенков Д.Г., Падалко А.А. Транспортно-логистические кластеры как вызов времени в социально-экономическом развитии региона [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III Междуна- р. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2014 г.). — СПб.: Заневская площадь, 2014. — С. 270-273. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/131/6894/> (дата обращения: 21.03.2018).

Реальные результаты отмечает в России только Калужский транспортно-логистический кластер, который декларирует рост грузооборота в регионе с 2007 по 2015 гг. в 25,5 раз [13]. Область занимает 4 место в ЦФО по качеству автомобильных дорог. В регионе функционируют два мультимодальных транспортно-логистических центра — Freight Village Росва и Freight Village Ворсино. Это первые и пока единственные в России проекты такого масштаба. Удачное месторасположение, в случае с FV «Ворсино» на границе Москвы, отличная концепция делают подобные проекты стратегически важными для всей России. В 2015 г. введен в эксплуатацию международный аэропорт «Калуга», подписано соглашение о реконструкции аэропорта «Ермолино» [13].

Заключение

Анализ темы показал, что многие регионы рассматривают возможность создания логистического кластера как перспективное направление развития региональной экономической инфраструктуры [7]. Создание в стране сети логистических кластеров, отвечающих принятым стандартам показателей их деятельности [14], позволит упорядочить каналы товародвижения [15] и значительно снизить логистические издержки.

Однако практическое воплощение логистических кластеров в жизнь остается в перспективе. Для реализации кластерной идеологии в логистике требуются соответствующие условия: административный ресурс, образовательные компетенции [16], финансовые средства, инфраструктурные возможности, системное мышление.

- риалы III Междуна- р. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2014 г.). — СПб.: Заневская площадь, 2014. — С. 270-273. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/131/6894/> (дата обращения: 21.03.2018).
- Евтодьева Т.Е. Логистические кластеры: сущность и виды // Экономические науки. 2011. № 4 (77). С. 78-81.
- Савенкова Т. Кластеризация транспортно-логистических услуг в регионе Балтийского моря // Конъюнктура товарных рынков Маркетинг&логистика. 2014. №2.
- Носов А.Л. Основные направления развития региональной логистики / А.Л. Носов // Логистика сегодня. 2006. № 4. С. 216-218.
- Дмитриев А.В. Логистическая инфраструктура: Учебное пособие / А.В. Дмитриев. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. — 65 с.
- Юданов А.Ю. Логистика: учебник для вузов / А.Ю. Юданов. — М.: Тандем, 2005. — 400 с.

10. Носов А.Л. Инновации в развитии региональной логистической инфраструктуры / А.Л. Носов // Инновационное развитие экономики. 2015. № 1 (25). С. 42-47.
11. Режим доступа: <http://www.airko.org/transport-clusters/information> (дата обращения: 05.04.2018).
12. Режим доступа: <http://freightvillage.ru/> (дата обращения: 05.04.2018).
13. Инвестиционный портал Калужской области. Режим доступа: <http://investkaluga.com/> (дата обращения: 06.04.2018).
14. Носов А.Л. Сбалансированная система показателей в управлении логистическими процессами и системами / А.Л. Носов // Логистика сегодня. 2007. № 1. С. 20-23.
15. Носов А.Л. Подходы к исследованию каналов товародвижения в региональной логистике / А.Л. Носов // Логистика сегодня. 2009. № 1. С. 16-21.
16. Носов А.Л. Место логистики в среде профессионального образования / А.Л. Носов // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2013. Т. 11. С. 56-63.

*Потехина Елена Николаевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и финансов
Марийского государственного университета,
докторант
Поволжского государственного
технологического университета.
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: elenavilor@yandex.ru*

Исследование проводится в рамках хозяйственной темы НИР №05.57/18 Поволжского государственного технологического университета.

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ МАРИЙ ЭЛ, КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА И БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

В работе рассматривается оценка динамики и структуры транспортной и логистической системы на примере Республики Марий Эл, развитие которых способствует обеспечению инновационной безопасности региона и поддержанию необходимого уровня его конкурентоспособности. Аналитический метод изучения статистических показателей по региону выявили разносторонние тенденции развития транспортно-логистической системы: отсутствие транспортной развязки, единых централизованных распределительных логистических центров; вовлеченность транспортных потоков республики в общую структуру транспортно-логистической системы страны.

Ключевые слова: экономическая безопасность региона, экономика региона, транспортная система, логистика, инновации, конкурентоспособность.

Введение

Государственная политика в части развития экономики регионов, формирование их безопасности обусловлено формированием целостного единого комплекса мер по повышению социально-экономического положения России. Формирование экономической безопасности государства в целом, способность противостоять внешним и внутренним угрозам основывается на возможностях устойчивого развития регионов.

В свою очередь, экономическая безопасность региона определяется уровнем достижения таких показателей, как:

- инвестиционная привлекательность региона;
- развитие инновационной деятельности;
- уровень развития предпринимательской деятельности;
- качественное профессиональное образование населения;
- сбалансированность распределения доходов;
- развитие транспортной системы в регионах;

- уровень развития логистической системы регионов.

Особенности и проблемы развития транспортно-логистической системы

На сегодняшний день динамичное развитие экономики в рыночных условиях как Российской Федерации (РФ) в целом, так и отдельных ее регионов невозможно без эффективно организованной (отлаженной) логистической системы. Грамотно отрегулированная логистическая система обеспечивает высокое качество поставляемой продукции (товара), а также позволяет сократить сроки поставки продукции конечному потребителю. Кроме того, эффективная логистика позволяет предприятиям адаптироваться к изменениям внешней среды с наименьшими издержками. Все высококвалифицированные экономисты подтверждают тот факт, что от качества организации и управления логистикой системы в регионе зависит уровень его конкурентоспособности в целом.

Тем не менее в настоящее время логистика в регионах Российской Федерации не столь развита, поскольку на их территории насчитывается слишком малое количество успешных логистических компаний. Вследствие этого можно сделать вывод о том, что деятельность организаций в области логистического бизнеса в Россий-

ской Федерации находится в стадии формирования, что и обуславливает актуальность данной статьи.

Рассмотрим современное состояние транспортно-логистического рынка в РФ наиболее подробно. Структура российского транспортно-логистического рынка по видам услуг за 2016 г. представлена в таблице 1.

Таблица 1. Структура российского транспортно-логистического рынка по видам услуг за 2016 г.

Виды услуг	Значение, в %
Грузовые перевозки	88%
Экспедиторские услуги	9%
Складирование и дистрибуция	2%
Управленческая логистика	1%
Итого:	100%

Из таблицы 1 видно, что грузовые перевозки (транспортно-логистические услуги) составляют 88% от всего объема рынка российской логистики, а на долю экспедиторских услуг приходится 9%. Самая низкая доля рынка у складирования и дистрибуции – 2%, а также у управленческой логистики – всего 1%. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в России наибо-

лее востребованными являются грузовые перевозки, а наименьшим спросом пользуется управленческая логистика. Данную динамику можно объяснить наличием преимущественно автомобильных транспортных путей. Транспортная система России представляет собой множество дорог и путей (таблица 2).

Таблица 2. Транспортная система России по видам транспортных путей на декабрь 2016 г.

Виды транспортных путей	Значение в тыс.км.
автомобильные дороги (с твердым покрытием)	984
воздушные маршруты	800
магистральные трубопроводы	250
внутренние водные судоходные пути	102
железные дороги	86

Общее развитие транспортной системы и улучшение позиций РФ на рынке логистических услуг зависит от регулирования данной сферы в отдельных ее регионах.

Республика Марий Эл (РМЭ) занимает высокие позиции в развитии логистической (транспортной) системы Приволжского федерального округа. На сегодняшний день РМЭ обладает достаточно развитой транспортной сетью, которая включает в себя транспортные магистрали, авиационные сообщения, водные пути и железные дороги на территории республики.

Республика Марий Эл входит в состав Приволжского федерального округа и Волго-Вятского экономического района. Территориально республика расположена в центре европейской части РФ, преимущественно на левом берегу Волги и Ветлуги. Граничит с Татарской, Чувашской республиками, Нижегородской, Кировской областями.

Кроме того, необходимо отметить, что через РМЭ проходят важные транспортные магистрали федерального и международного значения, такие как: автодорога Москва - Чебоксары - Казань – Екатеринбург, железная дорога Москва - Казань - Екатеринбург (Транссиб).

В целом транспортная инфраструктура Республики Марий Эл представлена следующим рядом объектов:

- железнодорожный вокзал в г. Йошкар-Оле, который включает в себя 17 железнодорожных станций и 8 остановочных пунктов;
- аэродром в г. Йошкар-Оле;
- 2 автовокзала (в г. Йошкар-Оле и г. Козьмодемьянске) и 14 автостанций (во всех муниципальных образованиях);
- один водный порт – Козьмодемьянск;
- 1 троллейбусный парк (г. Йошкар-Ола).

На территории РМЭ функционирует 6 авто-транспортных предприятий:

- Йошкар-Олинское пассажирское автотранспортное предприятие № 2;
- Транспортно-экспедиционная компания ООО Деловые Линии;
- Автотранспортное предприятие Марпотребсоюза;
- АТП Автотранспортное Предприятие;
- Автотранспортное предприятие ООО «Марийское»;
- Транспортная компания ООО «Ратэк».

По официальным данным Федеральной службы государственной статистики по Республике Марий Эл известно, что на конец 2016 года протяженность путей сообщения в республике составила 10 074 километра.

Наглядно протяженность путей сообщения в РМЭ за период 2012-2016 гг. представлена на рисунке 1.

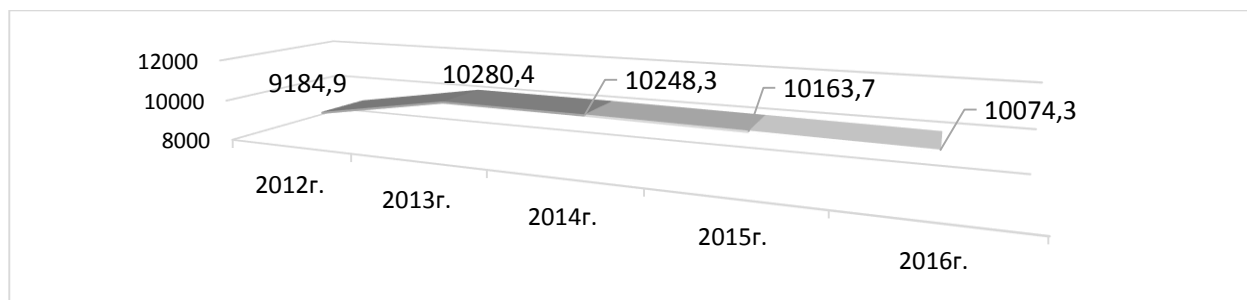


Рисунок 1. Протяженность путей сообщения в Республике Марий Эл за период 2012 – 2016 гг., км.

Из диаграммы видно, что протяженность путей сообщения в РМЭ в 2013 году выросла по сравнению с 2012 годом на 11,92%, что свидетельствует об интенсивном развитии транспортной (логистической) системы в РМЭ за данный период. С 2013 года по 2016 год наблюдается уменьшение общей протяженности путей сообщения по республике. Данную динамику можно объяснить как сложной экономической ситуацией, сложившейся в Российской Федерации в период с 2013 по 2016 г., так и большой скоростью развития автотранспорта, и ухудшением качества дорог.

Для того, чтобы более точно оценить причину сокращения общей протяженности путей

сообщения в РМЭ, рассмотрим динамику развития железнодорожных, автомобильных и внутренних водных судоходных путей (рисунок 2).

Протяженность железнодорожных путей увеличивается с каждым годом. Ее общий темп прироста за рассматриваемый промежуток времени составляет 1%. Наибольшая протяженность путей сообщения принадлежит автомобильным дорогам. Но их динамика отрицательна к 2016 году, что еще раз подтверждает ухудшение состояния дорог (магистралей), предназначенных для автотранспорта в 2013-2016 г.

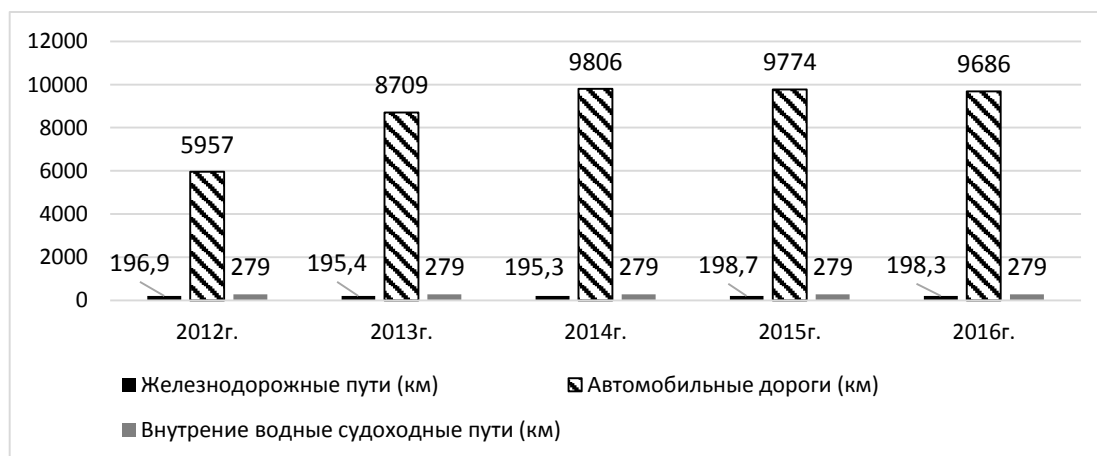


Рисунок 2. Динамика развития железнодорожных, автомобильных и внутренних водных судоходных путей

Для того, чтобы подтвердить наши предположения о причине сокращения протяженности автотранспортных дорог, рассмотрим официальные цифровые показатели по данным Росстата о

доле автомобильных дорог общего пользования, отвечающих нормативным требованиям, по РМЭ (рисунок 3).



Рисунок 3. Доля автомобильных дорог общего пользования, отвечающих нормативным требованиям, по РМЭ (%)

Доля дорог общего пользования, отвечающих нормативным требованиям, в Республике Марий Эл значительно мала. Необходимо обеспечить положительную динамику роста доли дорог, удовлетворяющих нормативные значения. Это позволит обеспечить привлекательность региона для инвесторов. Дороги регионального или межмуниципального значения находятся в более критической ситуации нежели дороги местного назначения. В связи с этим, можно сделать вывод о том, что Министерству транспорта и дорожного хозяйства РМЭ необходимо уделять большее внимание развитию и улучшению автомобильных дорог регионального значения. Повысив качество данных путей сообщения можно улучшить экономическое положение республики и повысить ее производственный потенциал, поскольку именно посредством дорог межмуниципального значения осуществляется транспортировка большинства товаров, произведенных на территории Республики Марий Эл.

На сегодняшний день в республике действует постановление Правительства Марий Эл от 30 ноября 2012 года №447 (с изменениями на

27.06.2017) - "Развитие транспортной системы и повышение безопасности дорожного движения на период до 2022 года". Целью данной государственной программы является: 1) совершенствование управления автомобильными дорогами общего пользования республиканского значения Республики Марий Эл; 2) повышение уровня технико-эксплуатационного состояния автомобильных дорог с перспективой приведения их в нормативное состояние и др. [3].

Вследствие нестабильности транспортной системы Республики Марий Эл, происходит снижение эффективности транспортно-логистической системы республики в целом.

Кроме того, на сегодняшний день на территории Республики Марий Эл (РМЭ) насчитывается всего около 6 собственных логистических компаний и еще 10 компаний из сторонних регионов, которые обслуживают логистическую систему Марий Эл. Список компаний, занимающихся логистикой в РМЭ и располагающихся на территории республики представлен в таблице 3.

Таблица 3. Компании, занимающиеся логистическим бизнесом в Республике Марий Эл

Название	Адрес	Руководитель	Вид деятельности
ТК Локомотив	г.Йошкар-Ола, ул. Кирова, 3, оф. 19	Осипов Н.М	Транспорт и перевозки, Логистика
ООО «Автогруз»	г.Йошкар-Ола, ул Комсомольская, дом 62 А	Ефимов В.В.	Грузоперевозки, транспорт, логистика, доставка грузов
Агентство транспорта "Мегамакс"	г.Йошкар-Ола, ул. Подольских Курсантов, д. 4А, кв. 106	Серегина Я.Ю.	Розничная торговля, продажи закупки Транспорт логистика

Название	Адрес	Руководитель	Вид деятельности
Смирновская Транспортная Компания	г.Йошкар-Ола, ул. Машиностроителей д.107 А	Смирнов А.С.	Доставка сборных грузов. Перевозка негабаритных грузов
ООО «ПунктАвто»	г. Йошкар-Ола, ул Волкова, д 60,323 каб	Волков И.А.	Транспорт и перевозки, логистика
Транспортная компания Экипаж	РМЭ, п.Сурок, ул.Спортивная, д.18, кв.52	Сомов А.	Транспорт и перевозки, автомобильные грузоперевозки. Контейнерные перевозки

По информации Росстата, по итогам 9 месяцев 2016 г. в сравнении с таким же периодом 2015 г. грузопоток на автомобильном транспорте упал на 2,8%, а на железнодорожном - на 1,4% (по данным ПАО «РЖД»). По данным, опубликованным Министерства транспорта Республики Марий Эл, в первой половине 2016 г. в сравнении с аналогичным периодом прошлого года авиационный грузооборот снизился на 6%. Данную динамику спада можно объяснить сокращением инвестиций в сфере логистики и транспорта, а также нестабильностью курсов валют.

Такие компании как: Агенство транспорта "Мегамакс", ООО «ПунктАвто», Транспортная компания Экипаж, ТК Локомотив находятся на стадии ликвидации.

Единственная транспортная логистическая компания, которая эффективно функционирует на рынке грузоперевозок в Республике Марий Эл - Смирновская Транспортная Компания. Она предоставляет услуги по перевозке грузов от 1 кг до 20 тонн, а также негабаритных грузов. ООО «СТК» располагает собственным автопарком, укомплектованным грузовыми машинами и современными фурами IVECO stralis, регулярно проходящими техническое обслуживание. Финансовые показатели деятельности Смирновской Транспортной Компании представлены на рисунке 4.

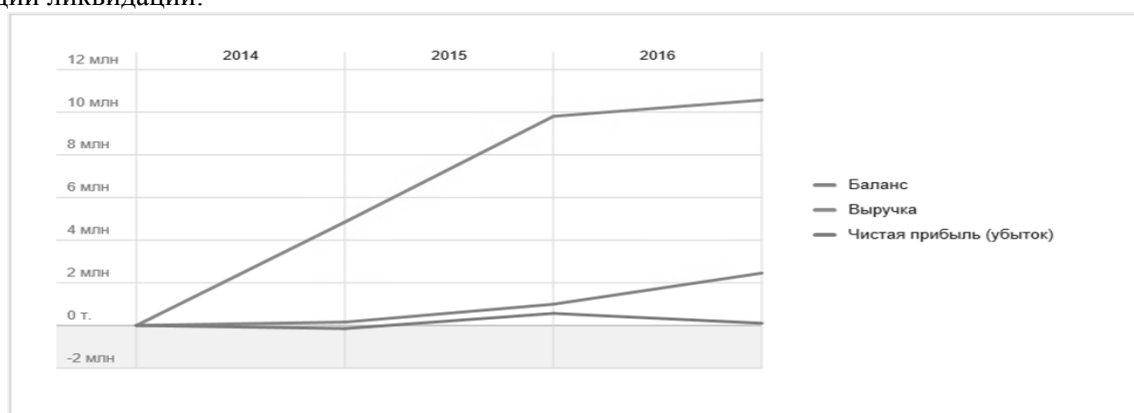


Рисунок 4. Финансовые показатели деятельности Смирновской Транспортной Компании за период 2014-2016 гг.

Поскольку собственная сеть логистических компаний РМЭ неразвита, основной объем транспортных перевозок осуществляют логистические компании сторонних регионов. Например, такие компании, как: DHL (г. Москва), ТК Кит (г. Екатеринбург); ООО «Тим ривер» (г.Москва); ООО «Сладкая жизнь» (Нижегородская область); ООО «Деловые Линии» (г.Санкт-Петербург) и др.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для динамичного развития транспортной си-

стемы РМЭ необходима модернизация транспортных путей, которые в настоящее время находятся в неудовлетворительном состоянии, что характеризуется сокращением протяженности путей, пригодных к эксплуатации.

Выводы

Транспортно-логистическая система республики находится на достаточно низком уровне ее развитости, представляет собой разрозненные различного размера негосударственные предприятия. Необходимо оптимизировать внутреннюю систему товародвижения в рамках единой

логистической системы для максимизации эффективности и увеличения конкурентоспособности сложного механизма транспортных, складских, экспедиторских технологий, используя инновационные методы регулирования. Об-

новление и совершенствование транспортно-логистической системы Республики Марий Эл должно происходить в совокупности с развитием соседних регионов при непосредственной поддержке на государственном уровне.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года (в ред. федер. Конституционных законов от 30 декабря 2008 № 6-ФКЗ и № 8 – ФКЗ) // СПС «Консультант плюс».
2. Российская Федерация. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая [Электронный ресурс] : федер. закон № 51-ФЗ 30.11.94: принят ГД ФС РФ 21.10.1994: по состоянию на 07.02.2011 г. // СПС «Консультант плюс».
3. Постановление Правительства РМЭ от 30 ноября 2012 года N-447 (в ред. от 27.06.2017г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>, свободный. - Загл. с экрана.
4. Лаврут Н.С. Экономическая безопасность регионов как основа безопасности страны // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2013. «Экономика и современный менеджмент: проблемы и решения»: материалы международной заочной научно-практической конференции. (27 февраля 2013 г.) — Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — 100 с.
5. Старкова Н.О., Успенский А.В. Проблемы и перспективы современной российской логистики // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXXVIII междунар. науч.-практ. конф. № 6(38). – Новосибирск: СибАК, 2014.
6. Карасев В.А. Глобализация рынка транспортных услуг и транспортно-логистических систем в мировой экономике: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук. М., 2008. 26 с.
7. Логистика и управление цепями поставок / Под ред. В.В. Щербакова. М.: Юрайт, 2015. 582 с.
8. Федотенков Д. Г. Развитие транспортно-логистических систем в условиях глобализации мировой экономики // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 222-226.
9. Бочарова О. Н., Потокина С. А., Ланина О. И. Управление социально-экономической системой региона в контексте современной модернизации экономики // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2012. № 1.
10. Алипперов И. М. Социально-экономические основы экономической безопасности // Вестник института цивилизации. 2014. № 1.
11. Куклин А.А. Экономическая безопасность регионов: теоретико-методологические подходы и сравнительный анализ // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 6 (часть 1) – С. 142-145
12. Дмитриев А.В. Логистические основы функционирования транспортно-экспедиторских систем // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета, 2015. №1.
13. Трегубов В.Н. Логистика и синхронизация в системе пассажирского транспорта // Российское предпринимательство. – 2010. – № 6. Вып. 2. – С. 142 – 146.
14. Трегубов В.Н. Концепция синхронизации как основа администрирования в самоорганизующихся логистических системах // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2010. – № 4 (50). Вып. 2. – С. 175 – 180
15. Дмитриев А.В. Проблемы логистической координации деятельности субъектов рынка транспортно-экспедиторских услуг // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). 2014. № 1. С. 51-53.
16. Афанасенко И.Д. Теория хозяйства в целостной структуре знания // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 1. С. 7-15.
17. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки "Экономика" / А. М. Гаджинский. – Москва: Дашков и К°, 2013. – 420
18. Ильина, И.Н. Региональная экономика и управление развитием территорий: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И.Н. Ильина, К.С. Леонард, Д.Л. Лопатников и др. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 351 с.
19. Винокуров, А.А. Введение в экономическую географию и региональную экономику России. Часть 2 / А.А. Винокуров. - М.: Книга по Требованию, 2015. - 352 с.
20. Пономаренко, Е.В. Экономика и финансы общественного сектора: Учебник / Е.В. Пономаренко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 377 с.

*Румянцева Алена Владимировна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики природопользования
Уральского федерального университета,
старший научный сотрудник «УрМФ ФГБУ «ВНИИ труда»
Минтруда России.
Россия, г. Екатеринбург
E-mail: alenarum@mail.ru*

ИННОВАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСЛОВИЙ ТРУДА РАБОТНИКОВ ТВОРЧЕСКИХ ПРОФЕССИЙ

Ряд документов стратегического планирования Российской Федерации определяют высокий статус культуры как национального приоритета. В связи с развитием сферы культуры увеличивается численность творческих работников. Деятельность таких работников достаточно специфична, поэтому анализ правового регулирования труда указанных категорий работников приобретает особую значимость. В статье рассмотрены особенности условий труда работников творческих профессий, дана их оценка.

Ключевые слова: работники творческих профессий, рабочее время, условия труда, оценка условий труда.

Введение

В предстоящее время российской экономике необходим переход к инновационному типу развития. В этих условиях ведущая роль в формировании человеческого капитала отводится сфере культуры. Путь к инновациям лежит через повышение интеллектуального уровня людей, что возможно только в культурной среде, позволяющей осознать цели и ориентиры развития общества.

Государственная политика в сфере культуры направлена на развитие и реализацию культурного и духовного потенциала каждой личности и общества в целом. По мере развития личности растут потребности в ее культурно-творческом самовыражении, освоении накопленных обществом культурных и духовных ценностей. Необходимость в удовлетворении этих потребностей требует адекватного развития сферы культуры в целом и ее отдельных отраслей [1].

Обеспечение максимальной доступности для граждан России культурных благ – один из показателей повышения качества жизни россиян. Возможность посещения театров, концертных мероприятий, цирка имеет большое значение для формирования высокого уровня культурной среды в городе, регионе, в стране в целом. Искусство в современной России занимает особое место в развитии человеческого потенциала, в создании благоприятных пред-

посылок для плодотворной реализации способностей каждого человека, улучшения условий жизни российских граждан и качества социальной среды.

Существование и развитие искусства в любом государстве, претендующем на ведущие позиции в современном мире, определяет необходимость включения его в общемировой контекст. За последние 15 лет российское искусство пережило кардинальные изменения, коснувшиеся практически всех аспектов его деятельности – от организации творческого процесса до принципов управления и экономики.

В последние годы объем театрального предложения, концертных, цирковых представлений в Российской Федерации значительно увеличился.

В соответствии с реализацией Концепции долгосрочного развития театрального дела в РФ [2] и Концепции развития циркового дела в РФ [3] предусматривается достижение целевых показателей к 2020 году:

- увеличение общего количества спектаклей, показанных российскими театрами на гастролях, не менее чем в 2 раза, цирковых представлений - в 1,5 раза;
- увеличение фактического количества постановок детского репертуара в объеме не менее 15% общего числа создания новых постановок; и др.

Все это требует роста численности работников театров, концертных залов, цирков и других учреждений культуры. Заметим, что численность творческих работников в России в 2015 году составила 573 567 чел., в 2016 году – 564 586 чел. [1].

В современных условиях необходимо создать систему, максимально отражающую интересы творческих работников, позволяющую обеспечить юридическую поддержку, социальную защиту и безопасные условия труда.

Работников, которые принимаются специально для выполнения творческих задач, для которых творчество является юридической обязанностью принято называть «творческими работниками». Применение такого термина авторам представляется недостаточно точным: акцент приходится на объектную характеристику, а должен приходиться на формализованную характеристику труда. Вот почему предложено использовать понятие «работники творческих профессий». Под работниками творческих профессий следует понимать физических лиц, заключивших трудовой договор, главной особенностью которого является индивидуальное регулирование трудовых отношений, основанных на своеобразном, предполагающем вдохновение, труд, в результате которого создается продукт, характеризующийся новизной и социальным значением.

Процесс профессионального творчества для работника связан с повышенными моральными и физиологическими затратами. Интенсивные мыслительные нагрузки, постоянное эмоциональное и психическое напряжение, другие «издержки» творческих профессий, могут привести к потере профессиональной трудоспособности. Поэтому для работников творческих профессий установлены специальные правила, позволяющие учитывать специфику их труда [4].

Перечень профессий и должностей творческих работников утвержден Постановлением правительства РФ от 28 апреля 2007 г. № 252 «Об утверждении перечня профессий и должностей творческих работников средств массовой информации, организаций кинематографии, теле- и видеосъемочных коллективов, театров, театральных и концертных организаций, цирков и иных лиц, участвующих в создании и (или) исполнении (экспонировании) произведений, особенности трудовой деятельности которых установлены Трудовым кодексом Российской Федерации» [5].

В отношении работников данных профессий и должностей в Трудовом кодексе Российской

федерации (ТКРФ) предусматривается ряд особенностей в вопросах оплаты труда в выходные и нерабочие праздничные дни, оплата времени простоев, привлечение к сверхурочной работе, работе в ночное время, нерабочие праздничные и выходные дни, продолжительности ежедневной работы и другие.

Режим рабочего времени

Режим рабочего времени творческих работников значительно отличается от общепринятого восьмичасового рабочего дня, поскольку зависит от графиков спектаклей, выступлений и репетиций. Кроме этого, таким работникам приходится часто ездить на гастроли в другие города. Поэтому для таких работников устанавливается особый режим времени. Об особенностях регулирования труда и отдыха творческих работников в Трудовом кодексе говорится не так уж много. Основное положение – это то, что все особенности трудовой деятельности, касающиеся регулирования рабочего времени и времени отдыха (в том числе перерывов технологического и (или) организационного характера, продолжительности ежедневной работы (смены), работы в ночное время, выходные и нерабочие праздничные дни), оплаты труда, рабочего времени, и времени отдыха, продолжительности рабочего дня (смены), оплаты труда могут устанавливаться коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами (ст. 351 ТКРФ) [6]. Таким образом, при установлении продолжительности рабочего дня (смены) времени, времени отдыха, порядка привлечения к ночной работе и работе в выходные и праздничные дни приоритет в каждой организации, занимающейся творческой деятельностью, будет иметь локальный нормативный акт, который их устанавливает. Если то или иное положение в таком акте не нашло отражения, будут применяться положения трудового законодательства. В отличие от продолжительности рабочего дня (смены), норма рабочего времени по общему правилу одинакова для всех работников, в том числе творческих, и не может превышать 40 часов в неделю (ст. 91 ТК РФ), если только творческий работник не относится к категории лиц, которым установлена сокращенная продолжительность рабочей недели.

Продолжительность рабочего дня (смены) зависит от того, какой режим рабочего времени установлен в организации. В зависимости от творческой направленности организации и должностей режимы рабочего времени могут быть разными. Поскольку в театральных и концертных организациях творческая деятельность

(концерты, спектакли, выступления) осуществляются, в том числе по субботам и воскресеньям, то во многих из них устанавливается шестидневная рабочая неделя с одним выходным днем. Продолжительность ежедневной работы при этом определяется в соответствии с утвержденными работодателем графиками репетиций и выступлений. Поскольку в основном и репетиции, и спектакли проводятся в утреннее и вечернее время, при шестидневной рабочей неделе можно установить такой режим, как разделение дня на части. В силу ст. 105 ТК РФ на тех работах, где это необходимо вследствие особого характера труда, а также при производстве работ, интенсивность которых неодинакова в течение рабочего дня (смены), рабочий день может быть разделен на части с тем, чтобы общая продолжительность рабочего времени не превышала установленной продолжительности ежедневной работы [6].

Одновременно с установлением продолжительности рабочего времени творческим работникам, в частности, артистам музыкальных и танцевальных коллективов, театров, устанавливаются нормы выступлений, а художественному персоналу – нормы постановок. Равномерную загрузку артистов и художественного персонала в пределах нормы должна обеспечивать администрация учреждения. Творческим работникам может быть установлена и рабочая неделя с предоставлением выходных дней по скользящему графику, когда выходным может стать любой день недели. Этот режим рабочего времени удобен, когда работники задействованы в спектаклях, концертах, репетициях не каждый день, а также согласно графику. Скользящий график является основным элементом гибкого рабочего времени, когда регулируется начало, окончание или общая продолжительность рабочего дня (смены), которая определяется по соглашению сторон (ст. 102 ТК РФ). Работникам, характер деятельности которых не позволяет строго регламентировать их рабочее время, можно установить ненормированный рабочий день (ст. 101 ТК РФ). Работающие в таком режиме согласно ст. 119 ТК РФ получают дополнительный отпуск, продолжительность которого определяется коллективным договором или правилами внутреннего трудового распорядка и который не может быть менее трех календарных дней. Перечень должностей работников с ненормированным рабочим днем устанавливается коллективным договором, соглашениями или локальным нормативным актом [6]. Если же работник привлекается к такой работе систематически, такое

время может быть признано сверхурочной работой. По соглашению между работником и работодателем как при приеме на работу, так и впоследствии может устанавливаться неполный рабочий день (смена) или неполная рабочая неделя. При таком режиме оплата труда осуществляется пропорционально отработанному времени.

Рабочее время

В рабочее время творческого работника засчитывается:

- время, затраченное на подготовку, проведение и завершение концерта (загримирование, разгримирование, костюмировка, установка и разбор декораций и т.д.);
- время, затраченное на участие в репетициях, включая занятия, тренаж и другие подготовительные работы, с момента явки на работу по распоряжению администрации до момента окончания работы (по фактической длительности, но не менее двух часов в один вызов);
- время, затраченное при выездных концертах с момента явки на сборный пункт в установленный срок до приезда в то место, где назначен концерт, а также время, затраченное на возвращение к месту нахождения концертной организации (но не более семи часов в сутки на проезды в оба конца);
- время, затраченное на ожидание, в случае задержки объявленного концерта, и продолжительность концерта;
- перерывы между концертами в пределах одного вызова на работу (например, между двумя утренними концертами);
- время нахождения в пути во время гастролей по фактической длительности (не более семи часов в сутки).

Например, артист музыкального и танцевального коллектива может быть вызван на репетиции один раз в течение дня, а при незанятости в концертах – два раза. Время подготовки, проведения и завершения концертов засчитывается в рабочее время по нормам, устанавливаемым администрацией. Это время по фактической продолжительности в следующих пределах: для артистов – до трех часов, для рабочих и младшего обслуживающего персонала – до шести часов. Кроме этого, в рабочее время засчитываются перерывы, предоставляемые во время репетиционной и подготовительной работы (самостоятельные репетиции, занятия):

- артистам-вокалистам (солистам), артистам хора, балета и эстрадно-спортивного жанра – 20 минут после каждого часа работы;

– остальным артистам – 15 минут после каждого часа работы.

К рабочему времени также приравнивается время простоя (в ст. 157 ТК РФ) [6]. Статьей устанавливается размер заработной платы за время простоя в зависимости от того, по чьей вине он произошел. Поскольку при осуществлении творческой деятельности не всегда работники могут быть задействованы на все 100%, в ч. 5 ст. 157 отдельно отмечено, что если творческие работники в течение какого-либо времени не участвуют в создании и (или) исполнении (экспонировании) произведений или не выступают, то указанное время простоем не является и может оплачиваться в размере и порядке, которые устанавливаются коллективным договором, локальным нормативным актом, трудовым договором.

Учет рабочего времени

Необходимо вести учет рабочего времени каждого творческого работника. При этом основным документом учета, как и во всех организациях, является табель учета рабочего времени. При составлении табеля используются графики работы (репетиций, спектаклей) и журналы фактического учета прихода-ухода работников. Говоря об учете рабочего времени, отметим, что если графики репетиций и выступлений для артистов невозможно составить так, чтобы соблюдалась ежедневная или еженедельная норма рабочего времени, устанавливается суммированный учет рабочего времени. Нормальное число рабочих часов за учетный период определяется исходя из установленной для работников данной категории еженедельной продолжительности рабочего времени. Для лиц, работающих неполный рабочий день (смену) и (или) неполную рабочую неделю, нормальное число рабочих часов за учетный период соответственно уменьшается (ст. 104 ТК РФ) [6]. Порядок введения суммированного учета рабочего времени устанавливается правилами внутреннего трудового распорядка. При этом суммированный учет может устанавливаться как артистам, так и другим работникам. Согласно Положению об оплате месячный суммированный учет устанавливается работникам концертных организаций, музыкальных и танцевальных коллективов, работа которых непосредственно связана с проведением и обслуживанием концертов и репетиций (монтировщики сцены, костюмеры, гримеры, электроосветители, контролеры, билетеры, гардеробщики, рабочие сцены, водители, занятые в выездных и гастрольных концертах, и др.).

Работа в выходные и праздничные дни

В силу ст. 96 и 97 ТК РФ порядок работы в ночное время, а также в выходные и нерабочие праздничные дни творческим работникам может устанавливаться коллективным договором, локальным нормативным актом, трудовым договором. Напомним, что по общим правилам привлечение к работе в ночное время и к работе в выходные или праздничные дни осуществляется с согласия работника. Кроме того, ст. 268 ТК РФ как исключение установлено, что к работе в ночное время и в выходные и праздники могут привлекаться творческие работники, не достигшие 18 лет. Однако в любом случае нельзя привлекать к такой работе беременных женщин (ст. 259 ТК РФ) [6]. Положения Трудового кодекса при работе в ночное время и выходные и праздничные дни также применяются к женщинам, имеющим детей в возрасте до трех лет (ст. 259), и работникам других категорий, указанных в ч. 5 ст. 96 ТК РФ. Они могут привлекаться к работе в названные периоды времени только с их письменного согласия и при условии, что такая работа не запрещена им по состоянию здоровья в соответствии с медицинским заключением. Поскольку определять самостоятельно работодатель может только порядок привлечения к ночной работе, для оплаты труда творческих работников в ночное время применяются общие правила ст. 154 ТК РФ – о повышенной оплате каждого часа работы в ночное время. Что касается оплаты работы в выходные и праздничные дни, для творческих работников она может определяться на основании коллективного договора, локального нормативного акта, трудового договора (ст. 153 ТК РФ) [6]. С согласия работника денежная компенсация за работу в праздничный день, если она не включалась в норму рабочего времени, заменяется предоставлением другого дня отдыха. В этом случае плата за работу в праздник производится в одинарном размере сверх причитающейся зарплаты. При подсчете сверхурочных часов работа в праздничные дни, произведенная сверх нормы рабочего времени, не должна учитываться, поскольку она уже оплачена в двойном размере. Такой же порядок оплаты работы в праздники применяется при гастрольных поездках и выездных спектаклях.

Оценка условий труда работников творческих профессий

Условия труда работников сферы культуры подлежат специальной оценке. С вступлением в силу Федерального закона «О специальной оценке условий труда» [7] и приказа Министерства труда и социальной защиты от 14.11.2014

№ 882н «Об утверждении особенностей проведения специальной оценки условий труда на рабочих местах работников, перечень профессий и должностей которых утвержден постановлением Правительства РФ от 28 апреля 2007 г. № 252» [8], ряд предприятий культуры активизировали работу по подготовке и проведению специальной оценки условий труда.

В соответствии с новыми положениями трудового законодательства для творческих работников специальная оценка условий труда на рабочих местах осуществляется в соответствии с Методикой проведения специальной оценки условий труда с учетом настоящих особенностей.

Если деятельность работника связана с публичным исполнением произведений или звукозаписью (когда исполнение фиксируется на носителях информации или транслируется по телевидению, кабельным каналам и в Интернете), то идентификация потенциально вредных и (или) опасных производственных факторов, исследования (испытания) и измерения вредных и (или) опасных производственных факторов осуществляются в ходе проведения репетиций, а также в период создания аудиовизуальных произведений на съемочных площадках и студиях звукозаписи.

Результаты проведения специальной оценки будут использоваться для установления классов (подклассов) условий труда на рабочих местах и определения гарантий и компенсаций работникам, занятым на работах с вредными и опасными условиями труда. При отнесении условий труда к классу (подклассу) условий труда на рабочих местах работников театров и концертных залов, цирков дополнительно оценивается их травмоопасность [8,9]. Оценка травмоопасности рабочих мест проводится экспертом организации, проводящей специальную оценку условий труда. Объектами оценки травмоопасности рабочих мест являются:

а) сценические комплексы театров, концертных залов, клубов, арены цирков, репетиционные залы, съемочные павильоны и площадки, телевизионные студии, студии звукозаписи и другие специализированные объекты, на которых непосредственно осуществляется деятельность работников;

б) нестационарное оснащение, в том числе специальное оборудование, декорации, реквизит, используемые для осуществления профессиональной деятельности работников.

По результатам оценки травмоопасности рабочих мест условия труда классифицируются следующим образом:

а) допустимый класс травмоопасности – на рабочем месте не выявлено нарушений требований охраны труда и условия труда не создают травмоопасных факторов;

б) опасный класс травмоопасности – на рабочем месте выявлено одно или более нарушений требований охраны труда и (или) условия труда создают травмоопасные факторы.

В такой ситуации, особую значимость приобретает работа по профсоюзному контролю и участию территориальных и первичных профсоюзных организаций в подготовке и проведении специальной оценки условий труда в рамках, установленных действующим законодательством [9].

В Федеральных отраслевых соглашениях, территориальных соглашениях и коллективных договорах представлены мероприятия по охране труда и улучшению условий труда. В части раздела 6 «Охрана труда» Отраслевого соглашения между Министерством культуры Российской Федерации и Российским профсоюзом работников культуры на 2015-2017 г., в 2015 году осуществлялся профсоюзный контроль за состоянием условий труда в учреждениях отрасли. В организациях и учреждениях культуры проводятся мероприятия по профилактике производственного травматизма и профзаболеваний. Работники обеспечиваются в соответствии с типовыми нормами спецодеждой, спецобувью и другими средствами индивидуальной защиты, моющими и дезинфицирующими средствами.

По отчетным данным, в 2015 году территориальными организациями Российского профсоюза работников культуры [10] проведено свыше 2 тыс. проверок, в результате которых выявлено около 1 тыс. нарушений и дано свыше 200 предписаний. Проведено свыше 300 проверок организаций по выполнению работодателями обязательств по охране труда, предусмотренных коллективными договорами и соглашениями. Рассмотрено свыше 100 заявлений и жалоб членов профсоюза, связанных с нарушением их прав в области охраны труда, из них 85 решено в пользу работников. Количество несчастных случаев на производстве произошло в 7 субъектах РФ и составило 29, из них 8 тяжелых и 2 со смертельным исходом.

Традиционно более 75% несчастных случаев вызваны причинами организационного характера и так называемым «человеческим фактором» (неудовлетворительной организацией производства работ, нарушениями требований охраны труда, недостатками в обучении, нарушениями трудовой дисциплины) [11].

Основными направлениями работы территориальных организаций Профсоюза по устранению причин производственного травматизма и профзаболеваний остаются: обучение по охране труда и проверка знаний требований охраны труда, аттестация рабочих мест по условиям труда, выполнение мероприятий по устранению опасных и вредных производственных факторов на рабочих местах, выявленных в процессе проведения аттестации.

Заключение

Исследования, посвященные особенностям регулирования труда работников творческих профессий, привлекают повышенное внимание общественности в современный период времени. До сих пор в законодательстве есть нерешенные вопросы, в том числе многие решения отводятся на усмотрение организации и могут устанавливаться коллективными договорами,

соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами. Для обеспечения дальнейшего развития сферы культуры требуется совершенствование нормативно-правового регулирования при детальном учете особенностей различных направлений культурной сферы, отказ от оценки творческих процессов по модели услуг, создание благоприятных условий для работников творческих профессий, совершенствование механизмов стимулирования со стороны государства творческой деятельности работников культуры. В итоге реализация соответствующих мер должна способствовать повышению уровня защищенности работников творческих профессий, а также обеспеченности граждан страны объектами культуры и доступности культурных благ.

Список литературы

1. Государственный доклад о состоянии культуры в Российской Федерации в 2016 году. М.: Министерство культуры РФ, 2017. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://mkrf.ru/report/report2016/>
2. Концепция долгосрочного развития театрального дела в Российской Федерации на период до 2020 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 июня 2011 г. № 1019-р г. Москва. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <https://rg.ru/2011/06/21/teatr-site-dok.html>
3. Концепция развития циркового дела в Российской Федерации на период до 2020 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 апреля 2012 г. № 434-р. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <https://rg.ru/2012/04/10/cirk-site-dok.html>
4. Васильева, Ю. В. Пенсии работникам творческих профессий в России: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. /Ю.В.Васильева, ПГУ. – Пермь, 1998. – 24 с.
5. Постановление Правительства РФ от 28 апреля 2007 г. № 252 «Об утверждении перечня профессий и должностей творческих работников средств массовой информации, организаций кинематографии, теле- и видеосъемочных коллективов, театров, театральных и концертных организаций, цирков и иных лиц, участвующих в создании и (или) исполнении (экспонировании) произведений, особенности трудовой деятельности которых установлены Трудовым кодексом Российской Федерации». [Электрон. ресурс] – ГАРАНТ Информационно-правовой портал.
6. Трудовой кодекс РФ. [Электрон. ресурс] – ГАРАНТ Информационно-правовой портал.
7. Федеральный закон «О специальной оценке условий труда» от 28.12.2013 г. № 426-ФЗ. [Электрон. ресурс]. – ГАРАНТ Информационно-правовой портал.
8. Приказ Министерства труда и социальной защиты от 14.11.2014 г. № 882н «Об утверждении особенностей проведения специальной оценки условий труда на рабочих местах работников, перечень профессий и должностей которых утвержден постановлением Правительства РФ от 28 апреля 2007 г. № 252». [Электрон. ресурс]. – ГАРАНТ Информационно-правовой портал.
9. Королева Я.Ю. Особенности оценки труда работников некоторых творческих профессий. Предпринимательство и право. Информационно-аналитический портал. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://lexandbusiness.ru/>
10. Информация о работе Российского профсоюза работников культуры по охране труда за 2015 год. Сайт Российского профсоюза работников культуры. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://rprk.ru>
11. О результатах мониторинга условий и охраны труда в Российской Федерации в 2016 году: государственный доклад // Министерство труда и социальной защиты РФ, Москва, 2017.

Ходос Дмитрий Васильевич,
доктор экономических наук,
доцент кафедры бизнес-информатики
Санкт-Петербургского государственного
технологического института (технический университет).
Россия, г. Санкт-Петербург
E-mail: hodos1@rambler.ru

Паршуков Денис Викторович,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и агробизнеса
Красноярского государственного аграрного университета.
Россия, Красноярск
E-mail: parshukov83@mail.ru

Зелезинский Алексей Леонидович,
кандидат педагогических наук,
доцент кафедры менеджмента и маркетинга,
Санкт-Петербургского государственного
технологического института (технический университет).
Россия, г. Санкт-Петербург
E-mail: uchposob@yandex.ru

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ: МОДЕЛИ АНАЛИЗА И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ

Статья посвящена исследованию проблем инновационного развития в регионах РФ. Цель данной работы заключалась в определении эмпирической связи между показателями инновационной деятельности, экономическим ростом и состоянием институциональной среды в регионах. Для этого была сформирована методика исследования и проведен анализ субъектов РФ с установлением текущих тенденций инновационного, институционального и экономического развития. Методическую базу исследования составили метод группировки, метод дерева решений, а также экономико-математическое моделирование для построения производственных функций. В ходе проведенного анализа установлено, что экономический рост прямо зависит от инновационного и институционального фактора. По результатам моделирования сформулированы предложения по направлениям экономического развития регионов. Статья предназначена для специалистов и экспертов в области теории и практики управления инновационным развитием на региональном уровне.

Ключевые слова: инновационное развитие, институты, институциональная среда, инновации, инновационная деятельность, валовой региональный продукт, экономический рост, дерево решений, классификация, производственные функции, экономико-математическое моделирование, социально-экономическое развитие.

Введение

По данным статистических отчетов, показатели инновационного развития в Российской Федерации и большинстве субъектов РФ за период 2013-2016 гг. имеют устойчивую тенденцию к снижению. Так, инновационная активность организаций снизилась с 10,3% в 2013

году до 8,4 в 2016 году. За этот же период удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, сократился с 9,1% до 7,3%, доля инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг с 9,2% до 8,5% [1]. При этом сокращение указанных показателей

происходило ежегодно в течение всего анализируемого периода. Следует констатировать, что на данный момент, принятый в 2010 году курс по переводу российской экономики на «инновационные рельсы» не привел к должным эффектам. В то же время анализ мирового хозяйства в посткризисный период с 2010 года и по текущее время показывает, что инновации и экономика знаний, человеческий капитал и интеллектуальные активы остаются важнейшим фактором модернизации и новой индустриальной экономики западных стран [2]. Само мировое хозяйство становится все менее индустриальным и при этом возрастает роль периферийных территорий и стран. Одним из ключевых факторов долгосрочного роста национальной экономики признается государственное стимулирование инновационной деятельности [3].

Необходимость комплексных подходов, сочетающих механизмы научно-технического, промышленного и инновационного развития, признают в России, в том числе и на уровне российских регионов. Первоочередными задачами в действующей концепции экономического развития Российской Федерации являются «...экономический рост и источники его диверсификации...» [4]. Основными драйверами экономического роста являются инвестиции, рост потребления населения, платежеспособный спрос, инновационные технологии, развитие человеческого капитала [4, 5, 6, 7]. Отмечается, что рост должен быть устойчивым, выше общемировых значений и сопровождаться структурной, технологической и социальной модернизацией. Важную роль в инновационном развитии экономики отводят отдельным регионам. В то же время существуют зарубежные исследования, которые эмпирически подтверждают закономерность асимметричного и неравномерного развития инновационной деятельности в различных регионах одного государства [8, 9]. Эти выводы подтверждаются и отечественными учеными [10, 11, 12]. Поэтому вопрос о том, все ли регионы должны идти по пути инновационного развития, является открытым и дискуссионным.

Проведенный анализ работ [4, 5, 6, 12, 13, 14] и собственные исследования [15] по проблемам инновационного развития регионов позволяет выделить сложившиеся устойчивые подходы, нацеленные на формирование инновационной политики, создание региональных инновационных систем и соответствующей инфраструктуры. Несмотря на расхождение во мнениях относительно инструментов и механизмов создания устойчивой модели регионального разви-

тия, большинство исследований объединяет тезис о том, что экономический рост в регионах РФ должен опираться на инновационные технологии, экономику знаний, человеческий ресурс. Стоит отметить, что нобелевские лауреаты Д. Норт и Р. Томас еще в 1973 году в работе [16] писали, что данные факторы (инновации, человеческий капитал, ресурсосбережение и т.д.) не являются причинами экономического роста, а именно они и есть экономический рост. Причинами же экономического роста являются институты и институциональная среда, способствующая долгосрочному планированию, благоприятному инвестиционному климату, установлению четкой спецификации прав собственности и снижению сил трения в экономике – трансакционных издержек.

Также в своем исследовании [17], Ф. Кифер и М. Ширли на основе сопоставления стран показали, что для экономического развития более важно качество общественных институтов, нежели чем качество экономической политики. Как указывает Аузан А. А., вызовы экономического роста в России связаны с тремя обстоятельствами: поиском источников роста, наличием институциональных условий и выработкой целевых ориентиров для уточнения экономического курса и направлений развития [18]. По нашему мнению, добиться инновационного развития без предварительного формирования благоприятной институциональной среды очень сложно, поскольку для осуществления инноваций необходимо не только изобретение и идея. Обязательным условием является наличие стимулов у бизнеса для их внедрения. Для этого же необходим долгосрочный горизонт планирования, четкое правовое поле со спецификацией и защитой интересов производства.

По мнению авторов, инновационное и социально-экономическое развитие российский регионов было, и будет оставаться неравномерным. Это объясняется значительными отличиями в экономическом потенциале, природно-климатических условиях, а также различиями в неформальных (надконституционных) институтах и сложившейся разнородной системе исполнения формальных правил в России. Поэтому целью данной работы является исследование процессов экономического роста в регионах РФ и оценке влияния инновационного развития и качества институциональной среды. Предполагается получить ответы на следующие вопросы:

- есть ли связь между достигнутым уровнем инновационного развития, текущим качеством институциональной среды и показателями экономического роста в регионах РФ;
- при каких условиях достигается рост показателей инновационного развития в регионах РФ;
- в чем перспективы экономического роста на региональном уровне и все ли регионы на данном этапе должны идти по пути внедрения инноваций и стимулирования инновационной деятельности.

Данные и методика проведения исследований

Исследование проводилось в несколько этапов.

Этап 1. Для определения связей между уровнем инновационного развития и состоянием институциональной среды использовался метод группировки и логического анализа. В качестве методической и информационной базы исследования были выбраны следующие группировочные признаки:

- А. Рейтинг инновационного развития регионов РФ от института статистических исследований и экономики знаний «Высшая школа экономики». По данному рейтингу, региональный инновационный индекс (РРИИ) складывается из четырех субиндексов:
- индекс социально-экономических условий развития (ИСЭУ);

- индекс научно-технического потенциала (ИНТП);
- индекс инновационной деятельности (ИИД);
- индекс качества инновационной политики (ИКИП).

Каждый индекс рассчитывается на основе набора соответствующих показателей. Сводный индекс РРИИ объединяет информацию по 37 показателям. Подробно о методике расчетов и значении данных индексов для регионов можно найти в источнике [19].

По методике ВШЭ в соответствии с рейтингом, регионы РФ распределены по 4 группам. Для проведения число групп было сокращено до трех посредством следующего упрощения рейтинга:

- регионы из первой и второй групп инновационного развития были объединены, а значение индекса РРИИ больше минимального значения для этой группы (0,38) будет характеризовать уровень инновационного развития как «высокий» относительно других регионов;
- регионы с индексом РРИИ в интервале (0,271 - 0,38) характеризуются средним уровнем инновационного развития;
- регионы с РРИИ в интервале (0,1 - 0,27) характеризуются низким уровнем инновационного развития.

Характеристика используемого массива данных по выбранному рейтингу представлена в таблице 1.

Таблица 1. Статистическая характеристика исходного массива данных рейтинга ВШЭ

Статистический параметр	ИКИП	ИИД	ИНТП	ИСЭУ	РРИИ
Максимум	0,810	0,677	0,548	0,775	0,575
Минимум	0,111	0,041	0,132	0,225	0,185
Среднее	0,394	0,276	0,312	0,381	0,337
Медиана	0,382	0,270	0,301	0,361	0,331

Б. Для оценки качества институциональной среды использовался Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, составленный Агентством стратегических инициатив [20]. Качество институциональной среды оценивалось на основе значений трех направлений из данного рейтинга – «Регуляторная среда», «Качество институтов для бизнеса», «Поддержка малого предпринимательства». В исходном рейтинге субъекты РФ были разделены на пять групп. В данном исследовании было выполнено следующее упрощение:

- регионы из первой группы (лидеры) и второй группы (с комфортными условиями ведения

бизнеса), за исключением республики Марий Эл, Челябинской области и Орловской области (по причинам исключения из оценки направления «Инфраструктура и ресурсы»), объединены в одну группу, а качество институциональной среды для них установлено как «высокое».

- к регионам из третьей группы добавлены республика Марий Эл, Челябинская область и Орловская область и качество институциональной среды установлено как «среднее»;
- регионы из четвертой и пятой групп объединены в одну, а качество институциональной среды установлено для них как «низкое».

В. Характеристиками экономического роста были выбраны следующие классические показатели: ВРП на душу населения и средний темп, рост ВРП за три последних года. Средние значения указанных показателей были рассчитаны для каждой выделенной группы.

Все приведенные показатели были выбраны на последний год их расчета.

Этап 2. Для определения решающих правил и условий достижения определенных уровней инновационного развития, использовался метод дерева решений, основанный на алгоритме C4.5 [21]. Для реализации указанного алгоритма была использована аналитическая платформа Deductor.

Этап 3. Оценка перспектив инновационного развития в субъектах РФ.

Для реализации данного этапа для групп регионов, разбитых по уровню инновационного развития в соответствии с рейтингом ВШЭ, были составлены два вида функций:

Функция Кобба-Дугласа, по данным валового регионального продукта (критериальная переменная), стоимости основных производственных фондов (K) и численности занятых в экономике (L).

Производственно-инновационная функция:

$$\text{ВРП} = aZ^{\delta}S^{\varphi} \quad (1)$$

где:

a – коэффициент расширения совокупного воздействия инновационных факторов;

Z – затраты на технологические инновации, млн руб.;

S – численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел.;

δ – эластичность затрат на технологические инновации;

φ – эластичность научного труда.

Результаты и обсуждение

Применение представленных подходов и методов позволило получить следующие результаты и сделать соответствующие выводы.

Результаты группировки субъектов РФ

Используя указанные два вида рейтингов и метод группировок, регионы РФ были распределены по девяти группам (таблица 2).

Таблица 2. Предварительная группировка регионов РФ

Уровень инновационного развития (индекс РРИИ (ВШЭ))	Качество институциональной среды (рейтинг АСИ)	Регионы РФ
высокое	высокое	Белгородская область, Воронежская область, Калужская область, Московская область, Тамбовская область, г. Москва, г. Санкт-Петербург, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Чувашская Республика, Пензенская область, Ульяновская область, Тюменская область, Томская область
среднее	высокое	Мурманская область, Владимирская область, Курская область, Орловская область, Тульская область, Ленинградская область, Краснодарский край, Ростовская область, Республика Марий Эл, Кировская область, Кемеровская область, Челябинская область
высокое	среднее	Липецкая область, Республика Башкортостан, Нижегородская область, Самарская область, Свердловская область, Красноярский край
высокое	низкое	Ставропольский край, Пермский край, Новосибирская область, Хабаровский край
низкое	высокое	Костромская область
среднее	среднее	Республика Коми, Республика Саха (Якутия), Камчатский край, Брянская область, Ивановская область, Ярославская область, Республика Карелия, Вологодская область, Астраханская область, Удмуртская Республика, Саратовская область, Алтайский край, Приморский край

Уровень инновационного развития (индекс РРИИ (ВШЭ))	Качество институциональной среды (рейтинг АСИ)	Регионы РФ
среднее	низкое	Рязанская область, Смоленская область, Тверская область, Архангельская область, Новгородская область, Республика Адыгея, Волгоградская область, Оренбургская область, Курганская область, Республика Алтай, Республика Бурятия, Иркутская область, Омская область, Магаданская область, Сахалинская область
низкое	среднее	Карачаево-Черкесская Республика, Республика Хакасия
низкое	низкое	Калининградская область, Псковская область, Республика Калмыкия, Крым, г. Севастополь, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская республика, Республика Северная Осетия – Алания, Чеченская Республика, Республика Тыва, Забайкальский край, Амурская область

Самую многочисленную группу сформировали регионы с высоким (относительно других регионов) уровнем инновационного развития и высоким качеством институциональной среды. В эту группу входят 14 субъектов РФ, из них 9 областей, 3 республики и два города федерального значения. Следующими по численности (по 13 субъектам) идут две группы. Обе группы имеют низкое качество институциональной среды, но различается по уровню инновационного развития (низкий и средний). Еще 22 субъекта РФ со средним уровнем инновационного развития образовали две группы с высоким и низким качеством институциональной среды, по 12 и 11 субъектов соответственно. Шесть субъектов образовали группу с высоким уровнем инновационного развития и средним качеством институтов. Также было выделено 2 микрогруппы, представленные двумя и одним субъектами.

По результатам группировки можно сделать вывод, что для субъектов РФ характерны пять основных соотношений уровня инновационного развития и качества институциональной среды соответственно: Высокий-Высокое, Средний-Высокое, Средний-Среднее, Средний-Низкое, Низкий-Низкое. Соотношения Высокий-Низкое, Низкий-Высокое и Низкое-Среднее являются больше исключением из правил. Таким образом, большее качество институциональной среды позволяет достичь более высоких показателей инновационного развития экономики субъекта РФ. Чем хуже качество институтов общественного развития и ведения бизнеса, тем ниже инновационные показатели и рейтинг субъекта РФ.

Результаты сопоставления субъектов РФ по значениям уровня инновационного развития, качества институциональной среды и экономического роста.

Результаты расчетов показателей экономического роста по выделенным группам приведены в таблице 3.

Общая логика представленных результатов такова, что более высокий уровень инновационного развития в совокупности с более высоким качеством институтов позволяют получить самые высокие показатели экономического роста. Так, согласно полученным данным, наибольшее значение среднего ВРП на душу населения наблюдается в группе субъектов с высоким качеством институциональной среды и уровнем инновационного развития – 503,08 тыс. руб. Снижение уровня инновационного развития и/или качества институциональной среды непременно ведет к снижению показателей экономического роста. Так, при сохранении уровня инновационного развития на более высоком уровне и снижении качества институциональной среды до среднего состояния, среднее значение ВРП на душу населения также снижается до 401,6 тыс. рублей. При более высоком качестве институциональной среды и средних значениях индекса инновационного развития, средний ВРП на душу населения сокращается с 503,08 тыс. руб. до 321,75 тыс. руб. Обозначенный результат подтверждает наличие прямой зависимости между выбранными показателями.

Также на основании представленной таблицы можно сделать еще ряд заключений, анализируя рейтинги по отдельности. В регионах с более высоким сравнительным уровнем инновационного развития средний ВРП на душу населения составляет 452,15 тыс. рублей и средний

рост ВРП в 109,7% в год, независимо от качества институциональной среды. В то же время для регионов с высоким качеством институциональной среды средний ВРП на душу населения составляет 412802 рублей с темпом роста в 110%. Это указывает, что инновационная деятельность в регионе в целом способствует более высоким показателям экономического роста, чем качество институциональной среды. В то же время

именно качество институциональной среды способствует более эффективному инновационному развитию в регионах.

В целом, значения ВРП на душу населения выше среднероссийского (331,67 тыс. рублей) наблюдаются в субъектах РФ с качеством институциональной среды не ниже среднего (итог по критерию Качество ИС в колонке 4) или высоким сравнительным уровнем инновационного развития (итог по критерию «Уровень ИР» и значению «высокий»).

Таблица 3. Оценка экономического роста в группах субъектов РФ

Качество ИС Уровень ИР	Высокое		Среднее		Низкое		Итог по критерию Уровень ИР	
	Среднее по ВРП на душу населения по субъектам РФ, руб.	Средний по субъектам темп роста ВРП, %	Среднее по ВРП на душу населения по субъектам РФ, руб.	Средний по субъектам темп роста ВРП, %	Среднее по ВРП на душу населения по субъектам РФ, руб.	Средний по субъектам темп роста ВРП, %	Среднее по ВРП на душу населения по субъектам РФ, руб.	Средний по субъектам темп роста ВРП, %
Высокий	503083	109,74	401558	109,38	349752	109,70	452146	109,65
Средний	321745	110,60	314949	110,09	301670	108,89	312419	109,83
Низкий	241539	106,43	231943	107,19	184827	110,05	194261	109,47
Итог по критерию Качество ИС	412802	110,00	333561	109,56	257449	109,50	331668	109,69

Результаты построения дерева решений по алгоритму С4.5

Дерево решений по алгоритму С4.5, построенное по данным рейтинга инновационного развития ВШЭ, приведено на рисунке 1.

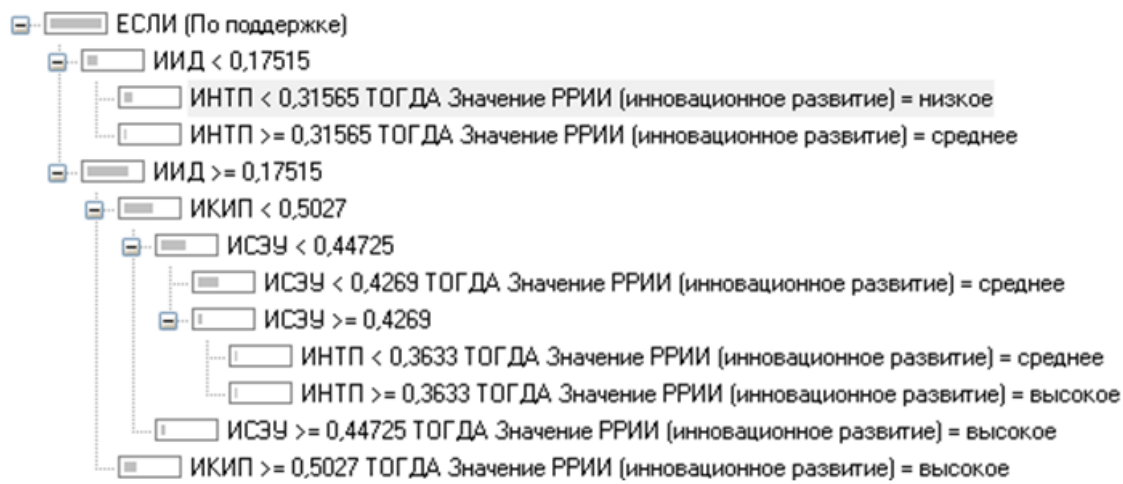
Наиболее значимым атрибутом для классификации субъектов по уровню инновационного развития является индекс инновационной деятельности. Текущую классификацию он определяет на 36,7%. Индексы социально-экономических условий и качества инновационной политики имеют практически равный вклад, а индекс научно-технического потенциала вносит наименьший вклад в текущую классификацию субъектов. Двигаясь по узлам дерева, можно определить условия достижения (решающие

правила) инновационного развития. Эти правила, сгенерированные в процессе реализации алгоритма, представлены в таблице 4.

Всего было получено семь правил. Одно правило для низкого уровня инновационного развития и по три для среднего и высокого. Используя результаты из колонки «Поддержка» таблицы 3, выберем наиболее типовые правила для классификации субъектов РФ по уровню инновационного развития:

1. Субъект РФ будет классифицирован как регион с низким уровнем инновационного развития, если выполняются одновременно минимум два условия по рейтингу ВШЭ: индекс инновационной деятельности будет ниже 0,1752, а индекс научно-технического потенциала ниже 0,316.

2. Основное правило отнесения субъекта РФ к группе со средним уровнем инновационного развития: индекс качества инновационной политики по рейтингу ВШЭ ниже 0,503 и индекс социально-экономических условий ниже 0,43.
3. Основное правило отнесения субъекта РФ к регионам с наиболее высокими сравнительными уровнями инновационного развития: индекс инновационной деятельности должен быть выше 0,1752, а индекс качества инновационной политики выше 0,5027.



Целевой атрибут: Значение РРИИ (инновационное развитие)	
Атрибут (субиндекс)	Значимость, %
ИИД (Индекс инновационной деятельности)	36,662
ИСЭУ (Индекс социально-экономических условий)	26,619
ИКИП (Индекс качества инновационной политики)	26,193
ИНТП (Индекс научно-технического потенциала)	10,526

Рисунок 1. Дерево решений по уровню инновационного развития для субъектов РФ

Таблица 4. Правила (условия) достижения уровня инновационного развития для субъектов РФ

Условие	Следствие (Значение РРИИ (инновационное развитие))	Поддержка		Достоверность	
		%	Кол-во	%	Кол-во
ИИД < 0,17515 ИНТП < 0,31565	низкое	17,19	11	90,9	10
ИИД < 0,17515 ИНТП ≥ 0,31565	среднее	3,13	2	100	2
ИИД ≥ 0,17515 ИКИП < 0,5027 ИСЭУ < 0,4269	среднее	40,63	26	100	26
ИИД ≥ 0,17515 ИКИП < 0,5027 0,4269 ≤ ИСЭУ < 0,44725 ИНТП < 0,3633	среднее	3,13	2	100	2
ИИД ≥ 0,17515 ИКИП < 0,5027 0,4269 ≤ ИСЭУ < 0,44725 ИНТП ≥ 0,3633	высокое	3,13	2	100	2
ИИД ≥ 0,17515 ИКИП < 0,5027 ИСЭУ ≥ 0,44725	высокое	9,38	6	100	6
ИИД ≥ 0,17515 ИКИП ≥ 0,5027	высокое	23,44	15	100	15

Результаты макроэкономического моделирования экономического роста в субъектах РФ

Характеристики производственных функций Кобба-Дугласа представлены в таблице 5, производственно-инновационной функции в таблице 6.

Таблица 5. Производственные функции Кобба-Дугласа для инновационных классов субъектов РФ

Уровень ИР	Формализация функции Кобба-Дугласа	Эластичность капитала		Эффект масштаба	Тип экономического роста
		К	L		
Высокий	$ВРП = 1,9 \cdot K^{0,703} \cdot L^{0,39}$ R = 0,99 F = 561,44	0,703	0,39	K+L=1,097>1 - Положительный	Интенсивный
Средний	$ВРП = 4,84 \cdot K^{0,66} \cdot L^{0,33}$ R = 0,97 F = 280,2	0,66	0,334	K+L=0,994>1 - Уменьшающийся	Экстенсивный
Низкий	$ВРП = 4,84 \cdot K^{0,25} \cdot L^{0,78}$ R = 0,92 F = 63,2	0,24	0,77	K+L=1,03>1 - Нейтральный	Постоянный

Таблица 6. Влияние инновационных факторов на экономический рост

Уровень ИР	Производственно-инновационная функция	Эластичность факторов	
		Z – затрат на технологические инновации	S – численность персонала, занятого исследованиями и разработками
Высокий	$ВРП = 351,2 \cdot Z^{0,66} \cdot S^{0,15}$ R = 0,93 F = 68,8	0,6597	0,1483
Средний	$ВРП = 5002,96 \cdot Z^{0,248} \cdot L^{0,31}$ R = 0,82 F = 38,02	0,2481	0,316
Низкий	$ВРП = 8982,2 \cdot Z^{0,19} \cdot S^{0,29}$ R = 0,7 F = 6,34	0,188	0,29

Проведем анализ полученных результатов.

А. Регионы с низким уровнем инновационного развития по рейтингу ВШЭ.

Функция Кобба-Дугласа, построенная для регионов с низким уровнем инновационного развития, указывает на наличие резервов экономического роста за счет пропорционального увеличения использования текущих факторов производства: труда и стоимости производственных фондов. При этом эластичность труда в более чем три раза выше эластичности капитала. Следовательно, инвестиции в человеческий капитал и повышение производительности труда являются более перспективным источником экономического роста в среднесрочном периоде.

Вид производственно-инновационной функции указывает на то, что инновационный фактор является малозначимым для экономического роста данных субъектов РФ. Коэффициент расширения составляет значительные 8982,2. То есть, чтобы получить величину ВРП, произведение скорректированных на эластичность значений этих факторов следует увеличить в 8982,2 раза. Эластичность научного труда выше, чем затрат на технологические инвестиции, что указывает на его более значимую роль для ВРП.

Данные регионы не готовы к активизации инновационной деятельности. Перспективы социально-экономического развития таких субъек-

тов РФ в первую очередь будут зависеть от величины и качества человеческого капитала, наращивание экономического потенциала территорий, а также развития институциональной среды, нежели чем инноваций. Это главные направления для экономического роста в среднесрочном периоде и именно их нужно развивать. Переход к инновационному развитию возможен только в долгосрочной перспективе.

Б. Регионы со средним уровнем инновационного развития

Функция Кобба-Дугласа для регионов со сравнительным средним уровнем инновационного развития имеет уменьшающийся эффект масштаба, то есть экономический рост в большей степени экстенсивный. Такой эффект масштаба указывает на ограниченные возможностями управления производственными процессами и нарушение координации потоков ресурсы-выпуск. Так как эластичность капитала в два раза превышает эластичность труда, то целесообразно задействовать производственный фактор и повышать капиталоемкость региональных производств.

В соответствии с видом производственно-инновационной функции, влияние инновационного фактора на ВРП не является определяющим. При этом коэффициент расширения ниже, чем для регионов с низким уровнем инновационного развития, но вместе с тем все равно достаточно большой – 5002,98. Эластичность научного труда выше эластичности затрат на технологические инновации, поэтому развитие научного потенциала является более приоритетным в среднесрочном периоде.

Регионы данного класса практически полностью задействовали собственные ресурсные возможности экономического роста, а значит, основные направления социально-экономического развития видятся в повышении эффективности капитала за счет технического перевооружения и развития человеческого капитала. Обновление основных производственных фондов, повышение квалификации используемого труда являются первоочередными задачами. Для развития инновационных процессов необходимо качественное улучшение институциональной среды и повышения научно-технического потенциала территорий. Переход к инновационному развитию возможен только в среднесрочной перспективе.

В. Регионы-лидеры по уровню инновационного развития.

Функция Кобба-Дугласа указывает на положительный эффект масштаба, для которого характерен интенсивный экономический рост. Так

как эластичность капитала значительно выше эластичности труда, инвестиции в модернизацию производственных фондов и внедрение инновационных технологий, повышающих производительность машин и оборудования, является приоритетным направлением. Для развития наукоемких отраслей и экономики знаний требуется развивать научно-технический потенциал, также материально-техническую базу научного труда, повышать качество человеческого капитала.

Эластичность затрат на технологические инновации выше эластичности научного труда, а сам вид производственно-инновационной функции указывает на более сильное, чем для двух других классов регионов, влияние этих факторов на ВРП. Данные регионы, при условии высокого качества институциональной среды, готовы к экономическому росту, сопровождающемуся развитием инновационной деятельности уже в перспективе 2-3 лет.

Заключение

Инновационное развитие регионов РФ происходит крайне неравномерно. Высокие значения инновационного и институционального факторов позволяют получать ВРП на душу населения на уровне 510 тыс. рублей и выше, при низких значениях этот показатель составляет 180-200 тыс. рублей. Темпы экономического роста также имеют прямую пропорциональную зависимость от этих факторов. Также выявлено, что в первую очередь качество общественных институтов и институтов ведения бизнеса определяет эффективность развития и рост показателей инновационной деятельности на региональном уровне. С использованием метода дерева решений исследован национальный рейтинг инновационного развития регионов и определены типовые правила для классификации субъектов РФ. Наиболее значимым атрибутом для классификации субъектов по уровню инновационного развития является индекс инновационной деятельности. Текущую классификацию он определяет на 36,7%, индексы социально-экономических условий и качества инновационной политики на 26%. Проведено макроэкономическое моделирование экономического роста в регионах в зависимости от уровня инновационного развития, оценены перспективы применения инновационного фактора как драйвера экономического роста. Установлено, что для значительного числа регионов РФ инновационный путь развития не является актуальным в среднесрочном периоде. Только для 15 субъектов РФ реальным является экономический рост, сопровождающийся развитием инновационной деятельности.

Проведенные исследования показывают, что активизация инновационной деятельности является логическим продолжением экономического роста, а не наоборот. Также полученные результаты подтверждают тезис о том, что институты оказывают сильное влияние на эффективность создания и внедрения инноваций. Между уровнем инновационного развития, качеством институциональной среды и показателями экономического роста присутствует прямая связь.

Переход на инновационный путь развития для большого числа регионов РФ не является вполне очевидным решением их социально-экономических проблем. Для значительного числа регионов, прежде чем приступить к такому шагу, следует обратить внимание на состояние

институциональной среды и задействовать текущие источники развития – осуществить техническое перевооружение и модернизацию действующих производств, обеспечить повышение качества человеческих ресурсов, создать условия для спецификации права интеллектуальной собственности и правовой защиты собственного бизнеса. Инновационная активность будет уже следующим этапом в эволюции экономического роста. Вместе с тем ряд регионов уже готовы в ближайшей перспективе к развитию инновационной деятельности на своей территории. Для этого созданы определенные институциональные, экономические и инфраструктурные условия.

Список литературы

1. Индикаторы инновационной деятельности: 2017: статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 328 с.
2. Татаркин А. И., Андреева Е. Л., Ратнер А. В. Императивы современного экономического развития: мировые тренды и российские реалии // Вопросы экономики. – 2014. – №. 5. – С. 121-131.
3. OECD Publishing. The OECD Innovation Strategy: getting a head start on tomorrow. – OECD Pub., 2010.
4. Медведев Д. А. Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики // Вопросы экономики. – 2016. – №. 10. – С. 5-30.
5. Сухарев О. С. Экономическая динамика: институциональные и структурные факторы // М.: Ленанд. – 2015. – Т. 240.
6. Авраменко Ю. С. Условия и факторы, влияющие на целевые установки инновационного развития региона // Фундаментальные исследования. – 2014. – №. 6-2.
7. Сенникова И. Л., Снигирева Г. Д. Концептуальный подход к оценке инновационно-инвестиционного потенциала как важнейшего ресурсного фактора развития региона // Вопросы региональной экономики. – 2015. – Т. 24. – №. 3. – С. 42-49.
8. Lau A. K. W., Lo W. Regional innovation system, absorptive capacity and innovation performance: An empirical study // Technological Forecasting and Social Change. – 2015. – Т. 92. – С. 99-114.
9. Doloreux D., Parto S. Regional innovation systems: Current discourse and unresolved issues // Technology in society. – 2005. – Т. 27. – №. 2. – С. 133-153.
10. Буянова М. Э., Михайлова Н. А. Оценка дифференциации социально-экономического развития регионов в инновационной стратегии России // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2017. – №. 3 (40).
11. Куценко Е. С., Нечаева Е. Г. Обзор зарубежных и отечественных исследований в сфере измерения инновационного развития регионов // Доклад на XV Апрельской Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, 1-4 апреля. – 2014.
12. Мау В. А. Социально-экономическая политика России в 2014 году: выход на новые рубежи? // Вопросы экономики. – 2015. – №. 2. – С. 5-31.
13. Борщ Л. М., Воробьев Ю. Н., Герасимова С. В. Институциональная поддержка государственного инвестиционного и инновационного развития // Инновации и инвестиции. – 2015. – №. 3. – С. 16-21.
14. Кравец А. В. Инновационная экономика России: проблемы и перспективы экономического роста // Креативная экономика. – 2016. – Т. 10. – №. 1. – С. 21-34.
15. Parshukov D. V. et al. Tools for Assessment of Innovation Potential of the Business Environment Development in the Region // Biosciences Biotechnology Research Asia. – 2015. – Т. 12. – №. 3. – С. 2983-2994.
16. North D. C., Thomas R. P. The rise of the western world: A new economic history. – Cambridge University Press, 1973.
17. Keefer Ph., Shirley M. M. From the Ivory Tower to the Corridors of Power: Making Institutions Matter for Development Policy. Mimeo. World Bank, 1998. p. 31, 32.
18. Аузан А. и др. (ред.). Инновационное развитие экономики России: междисциплинарное взаимодействие. Сборник статей по материалам Седьмой международной научной конференции. – Litres, 2017.
19. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 5 / Г.И. Абдрахманова, П.Д. Бахтин, Л.М. Гохберг и др.; под ред. Л.М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 260 с.
20. Агентство стратегических инициатив URL: <http://asi.ru/investclimate/rating/> (дата обращения: 25.03.2017).
21. Michie D. et al. Quinlan, JR C4. 5: Programs for Machine Learning. – 1993.

ФИНАНСЫ. НАЛОГИ

*Безденъ Екатерина Анатольевна,
аспирант кафедры государственных и муниципальных финансов
Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Россия, г. Санкт-Петербург
E-mail: markolina777@gmail.com*

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СОГЛАШЕНИЙ РОССИИ ОБ ИЗБЕЖАНИИ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ДОХОДЫ БЮДЖЕТА

В статье рассматриваются условия налогообложения трансграничных доходов по международным соглашениям России об избежании двойного налогообложения. Проанализирован возможный эффект для бюджета Российской Федерации при пересмотре ставок по налогообложению роялти с ведущими странами-импортерами объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: соглашения об избежании двойного налогообложения, налогообложение международных доходов, роялти.

Введение

В эпоху глобализации компании в поисках источников повышения прибыли перешагивают национальные границы, становясь международными. С одной точки зрения — это новые рынки сбыта и капитала, повышение эффективности функционирования компаний, расширение конкуренции, повышение возможности выбора для потребителя, но с другой стороны - это ведет к усложнению и самой деятельности компании. По этой причине не всегда возможным становится разграничение деятельности международных компаний между разными странами, в которых они представлены. Отстаивая свои фискальные интересы, налоговые администрации разных стран мира заинтересованы в том, чтобы трактовать свою налоговую базу как можно шире. Возникает возможность облагать налогами доходы не только национальных компаний от деятельности на своей суверенной территории, но и доходы, полученные национальными компаниями от деятельности за рубежом. Помимо этого, можно и нужно обложить доходы зарубежных компаний, которые работают на национальном рынке и, следовательно, извлекают доходы. Здесь возникают риски как двойного налогообложения, когда и страна резидентства компании, и страна источник дохода претендуют на налогообложение доходов международной компании, так и проблема двойного не-налогообложения, когда согласно национальным правилам налогообложения подобные доходы не подлежат налогообложению ни в одной из стран. Для того, чтобы национальные компании имели четкие представления о том, на что они могут рассчитывать со стороны налоговых

властей при функционировании на территории другого государства, а зарубежные компании понимали к чему готовиться на национальном рынке, заключаются договоры об избежании двойного налогообложения. Договоры об избежании двойного налогообложения – это значимая часть налоговой политики любого государства, ведь именно они определяют, по каким правилам будут облагаться трансграничные доходы национальных и международных компаний, и поэтому условия, прописанные в таких соглашениях, оказывают весомое влияние на доходы бюджета.

Исследовательская часть

Цель настоящего исследования проанализировать существующие соглашения об избежании двойного налогообложения Российской Федерации в части роялти, а также структуру основных стран-импортеров в части платежей за пользование интеллектуальной собственностью. Выработать рекомендации по совершенствованию международного налогообложения иностранных компаний в России посредством внесения изменений в существующие договоры об избежании двойного налогообложения, а также изучить зарубежные концепции налогообложения и предложить пути повышения доходов бюджета.

Снижение налогов с иностранных доходов в странах их происхождения происходит обычно в целях устранения барьеров в международной торговле и стимулирования притока иностранных инвестиций. Теоретически каждая страна полностью суверенна в своей системе налогообложения, поэтому в качестве компромиссного решения избирается путь взаимного снижения

налоговых барьеров, мешающих развитию экономических связей. Такое снижение налоговых барьеров предлагается реализовывать путем заключения международных налоговых соглашений. Впервые интеграция России в систему международных соглашений об избежании двойного налогообложения была осуществлена во времена бывшего СССР.

Эти соглашения, как отмечают исследователи Кашин В.А. и Пономарева Н.В., были заключены СССР сугубо с целью защиты своих фискальных интересов и максимального благоприятствования деятельности национальных компаний, функционировавших на международном рынке. Происходило это в связи с тем, что не предполагалось извлечение доходов от ведения деятельности иностранными компаниями на территории СССР или получение ими доходов от источников на его территории [4, с. 93].

Однако ситуация изменилась с активной интеграцией России в мировую экономику и с открытием российского рынка для зарубежных компаний, когда в массовом порядке происходило заключение договоров по избежанию двойного налогообложения исходя из рамочной концепции ОЭСР и с недостатком внимания к модели ООН.

Основное различие между этими двумя моделями заключается в том, что модель ООН создает меньше ограничений по правам налогообложения страны источника дохода. Например, согласно модели ОЭСР налогообложение иностранной компании возможно, только если ее деятельность создает фиксированное место деятельности в виде постоянного представительства на территории другой страны, тогда как по модели ООН достаточно самого факта осуществления деятельности на территории другого государства [9, с.5].

Достаточно сложно судить об исторической обоснованности выбора данного подхода, так как статистика данных о чистой международной инвестиционной позиции России начинается с 2001 г. [6], однако во всех доступных данных чистая инвестиционная позиция Российской Федерации положительна, т.е. преобладает экспорт над импортом капитала, что, на первый взгляд, оправдывает использование рамочных соглашений ОЭСР для России как страны с преобладающим экспортом капитала.

Важным фактором принятия решения о предоставлении льготы на международном уровне является «фискальное равновесие». Оно заключается в примерном равенстве по суммам

встречных переводов таких доходов, что является гарантией того, что ни одна из стран не получит ни выгод, ни убытков от подобного снижения налогов.

Поэтому с нашей точки зрения, национальная специфика – это весомый фактор для внесения изменений в базовые шаблоны модельных договоров об избежании двойного налогообложения и составления индивидуально проработанных соглашений. Так, например, дефицит по статье «плата за пользование интеллектуальной собственностью (роялти)» в платежном балансе Российской Федерации составлял 7,4 млрд долларов США по состоянию на 2014 год. [7, с.28]

Надо отметить, что в большинстве соглашений об избежании двойного налогообложения Российской Федерации, роялти так или иначе подлежат налогообложению. Однако львиная доля платежей за пользование объектами интеллектуальной собственности уходит в страны, в соглашениях об избежании двойного налогообложения которых данные платежи не облагаются налогами. В таблице 1, составленной автором на основе соглашений об избежании двойного налогообложения России и данных Центрального банка за 2014 год, представлены ставки по налогообложению дивидендов, процентов, роялти по основным странам-импортерам интеллектуальной собственности в Россию.

Как видно из представленных в таблице данных, установление налоговой ставки по плате за пользование интеллектуальной собственностью (роялти) по крайней мере в размере 5% обеспечило бы в 2014 году дополнительный доход для бюджета в размере 345 млн долларов.

Одно из различий конвенций ООН и ОЭСР заключается в разнице налогообложения роялти. Согласно концепции ОЭСР налогообложение роялти осуществляется исключительно в стране резидентства получателя дохода. Тогда как в модели ООН права налогообложения роялти поделены между государством - источником дохода и государством резидентства [11, с.280].

В некоторых странах, имплементировавших модель ООН в части роялти, ставка налогообложения роялти колеблется в пределах от 3 до 10%, и в исключительных случаях ставка составляет 0%. В Литве среди 45 соглашений об избежании двойного налогообложения только в одном соглашении между Литвой и Латвией роялти не подлежат налогообложению [12]. В Сербии в 3 соглашениях из 54 предусмотрена нулевая ставка для налогообложения роялти [13].

Таблица 1. Распределение платы за пользование объектами интеллектуальной собственности по основным странам-импортерам по данным 2014 г.

Государство	Дивиденды	Про- центы	Роялти	Плата за пользо- вание интеллекту- альной собствен- ностью в млрд долл.	Потенциальный доход для бюд- жета в млн долл.
Великобрита- ния	10%	0%	0%	0,50	25
Германия	5%, 15%	0%	0%	0,80	40
Ирландия	10%	0%	0%	0,90	45
Кипр	5%, 10%	0%	0%	1,50	75
КНДР	10%	0%	0%	0,20	10
Люксембург	10%, 15%	0%	0%	0,10	5
Нидерланды	5%, 15%	0%	0%	0,60	30
США	5%, 10%	0%	0%	1,00	50
Франция	5%, 10%, 15%	0%	0%	0,40	20
Швейцария	5%, 15%	5%, 10%	0%	0,90	45
Итого	X	X	X	6,9	345

В США существует 5 категорий роялти, налогообложение по которым осуществляется по разным ставкам в конкретных соглашениях об избежании двойного налогообложения. Ставки по налогообложению роялти варьируются от 0% до 30%. Помимо этого, практически в каждом соглашении США об избежании двойного налогообложения, существуют специфические правила, несоблюдение которых ведет к повышению льготной ставки налогообложения по возмездной для применения в каждом конкретном случае. А базовая ставка налогообложения касательно роялти, при отсутствии соглашения об избежании двойного налогообложения, составляет 30% [8]. Кроме того, США обязали своих корпоративных налогоплательщиков требовать заполненные формы у своих контрагентов, подтверждающие, что контрагент является резидентом иностранного государства, и только на основании наличия подобного подтверждения налоговая администрация США (IRS) позволяет своим национальным компаниям снизить ставку, удерживаемую из платежей контрагентам налога с 30% до установленной в соглашении об избежании двойного налогообложения.

Представляется целесообразным распределение роялти по различным категориям исходя из ценности тех или иных объектов интеллектуальной собственности для экономического развития нашей страны, как более гибкого инструмента поощрения значимых иностранных инвестиций в тех областях знаний и умений, где это необходимо. Тем не менее с нашей точки зрения, не стоит раздувать количество категорий до 5 или более, как это было сделано в США. Это затрудняет администрирование, однако в целом

распределение роялти по разным категориям, позволило бы взимать больше налогов с наименее ценных категорий, осуществляя тем самым протекционистские меры, и так же привлекать иностранные технологии по стратегически важным отраслям, разработать которые на данном уровне развития мы не в состоянии.

Кроме того, во множестве соглашений об избежании двойного налогообложения в статье дивиденды Россия осуществляет льготное налогообложение подобных платежей [4, с. 93-95]. И как мы видим из представленных в таблице 1 данных, шесть из девяти стран могут рассчитывать на льготное налогообложение дивидендов в случае весомого участия в капиталах наших компаний. В особенности подобные льготы предоставляются в рамках прямых иностранных инвестиций, где ставка на выплату у источника составляет 5%.

Помимо этого, проценты в рамках рассмотренных соглашений об избежании двойного налогообложения в подавляющем большинстве случаев (8 соглашений из 9) не облагаются. Вероятно, это сделано с целью облегчения осуществления зарубежных заимствований российскими компаниями. Тем не менее целесообразность подобных заимствований стоит под вопросом ввиду неустойчивости курса рубля относительно других иностранных валют. Кроме того, понижение ключевой ставки Центрального Банка России до 7,25% (Совет директоров Банка России 23 марта 2018 года принял решение снизить ключевую ставку на 25 базисных пункта, до 7,25% годовых) дает основания для предположения о повышении доступности национально

рынка банковского кредита для российских компаний.

Таким образом будет реализовываться основная цель соглашений об избежании двойного налогообложения, заявленная в преамбуле модельной конвенции ОЭСР – установление и развитие экономических отношений, устранение двойного налогообложения без создания возможности уклонения от налогообложения, снижение административных барьеров и повышение простоты и легкости уплаты налогов для международных компаний [14, с.27].

С нашей точки зрения, важным шагом в отстаивании фискальных интересов России в части доходов от авторских прав и лицензий (роялти) стало бы изменение ставки налогообложения прямых иностранных инвестиций в сторону повышения ставки в интервале от большей 10% до меньшей или равной 15% в шаблоне договора об избежании двойного налогообложения между Россией и иной другой страной. В настоящее время ставка составляет 10% [2]. Это позволило бы выиграть простор для маневра при обсуждении условий при заключении международных соглашений об избежании двойного налогообложения.

Отдельные исследователи, например, профессор Ц. Даган, ставят под сомнение необходимость заключения международных договоров об избежании двойного налогообложения, мотивируя это тем, что страны, заинтересованные в привлечении иностранных инвестиций, будут проводить политику по предотвращению двойного налогообложения в одностороннем порядке. Таким образом между государством-источником дохода и государством резидентства будет достигнуто устойчивое равновесие [5, с.7]. Для установления последствий элиминирования международных договоров Ц. Даган предлагает применить теорию игр. Государства функционируют исходя из цели максимизации своих налоговых прибылей, в то же время им следует учитывать ответные шаги других государств, так как эти шаги могут и не ограничиваться налоговой сферой.

Между тем, исследователь Д.В. Винницкий считает, что подобная позиция безответственна и сопряжена со множеством рисков, не в последнюю очередь из-за возможности применения военных сил в качестве ответных шагов на принятие тех или иных налоговых норм [3, с.9].

Нам представляется перспективным использование в российской практике налогообложения так называемого подхода, эффективно связанного дохода, или ранее известного как под-
хода «силы притяжения» (англ. «force of

attraction»), применяемого в США. Основная сущность подхода заключается в том, что налоговые власти США могут подвергать налогообложению не только доходы и собственность постоянного представительства, но и доходы головного офиса, расположенного на территории другого государства, в случае извлечения доходов с территории другого государства или наличие собственности на территории другого государства [10].

Подход, используемый ОЭСР отличается от американского. В частности, в нем не используется правило остаточной силы притяжения. Возможность уменьшения налогооблагаемой базы по прибыли основывается на функциональном анализе операций, выполняемых постоянным представительством. В определенных обстоятельствах постоянное представительство может быть организационно выстроено как дистрибьютор с ограниченными рисками, таким образом сокращается прибыль и доля дохода, полагающегося на постоянное представительство.

Помимо этого, определенные транзакции между постоянным представительством и головным офисом не могут не возникать, и в противном случае не принимаемые во внимание расходы могут сокращать доходы.

Более вероятно использование подхода ОЭСР как сокращающего расхождения в трансграничных спорах, хотя его использование и приводит к повышению затрат на администрирование доходов. Также отмечается, что согласно принципам трансфертного ценообразования может быть выявлен доход от деятельности в США, в то время как обнаруживается убыток согласно методологии эффективно связанного дохода [10].

Модель, имплементированная США в рамках международного налогообложения доходов, сочетает в себе подходы и развитых, и развивающихся стран, заключающихся в практически неограниченном праве в налогообложении доходов.

Заключение

По нашему мнению, России следует более четко отстаивать свое право на налогообложение доходов от источников. Одним из важных шагов в этом направлении может стать отмена предоставления льгот по налогообложению выплат за пользование интеллектуальной собственностью.

Так, в целях повышения доходов бюджета Россия может инициировать пересмотр условий налогообложения роялти (платы за пользование объектами интеллектуальной собственности) с такими странами, как: Кипр, США, Ирландия,

Швейцария, Германия, Нидерланды, Великобритания, Франция, Корея и Люксембург. Оптимальным мы считаем введение налоговой ставки в 5% по выплатам роялти компаниями, в которых 20% и более принадлежит зарубежному юридическому лицу, либо общая сумма вложенного капитала иностранной компанией составляет более 100 тысяч долларов США, и ставку на уровне 10% во всех остальных случаях. Это позволило бы обеспечить дополнительные доходы для бюджета, по меньшей мере в размере 345 млн долларов в год.

Применение концепции ООН относительно возникновения права налогообложения деятельности иностранных лиц на территории зарубежных государств и пример имплементации этого подхода США как наивысшей точки развития принципов максимальной фискальной заинтересованности и отстаивании своих интересов во взимании налогов, представляется нам не то, чтобы перспективным, но жизненно необходимым для России. Поэтому мы видим будущее

России в реализации своих фискальных интересов и прекращении в потворствовании недобросовестному использованию налоговых льгот иностранными компаниями.

Перспективным направлением, на наш взгляд, для дальнейшего исследования является рассмотрение применимости использования различных льготных ставок по роялти в зависимости от того, какую ценность для экономического развития нашей страны представляет та или иная интеллектуальная собственность. Подобный подход уже был осуществлен в одном из соглашений между Россией и Венесуэлой, согласно которому в случае осуществления технического содействия ставка роялти будет составлять 10% [1]. Отдельного внимания в дальнейшем исследовании заслуживает вопрос о совершенствовании налогообложения дивидендов в случае осуществления прямых иностранных инвестиций.

Список литературы

1. Конвенция между Правительством Российской Федерации и Правительством Боливарианской Республики Венесуэла об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал" (Заключена в г. Каракасе 22.12.2003).
2. Постановление Правительства РФ от 24.02.2010 N 84 (ред. от 26.04.2014) "О заключении межгосударственных соглашений об избежании двойного налогообложения и о предотвращении уклонения от уплаты налогов на доходы и имущество" Консультант Плюс. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 20.02.2018).
3. Винницкий, Д.В. Международное налоговое право: проблемы теории и практики [Текст] = International tax law: issues and solutions / Д. В. Винницкий. - Москва : Статут, 2017. - 461 с.
4. Россия в кризисе и современное налогообложение: проблемы, тенденции, перспективы / В. А. Кашин, Н. В. Пономарева. — М. : Магистр : ИНФРА-М, 2018. — 368 с. — с. 93-94 [1]
5. Dagan T. The Tax Treaties Myth // New York University Journal of International Law and Politics. Vol. 32. 2000. N 939.
6. Международная инвестиционная позиция Российской Федерации URL: <http://cbr.ru/statistics/?PrtId=svs> (дата обращения 01.03.2018).
7. Центральный банк Российской Федерации Внешняя торговля Российской Федерации услугами 2014, Статистический сборник, М: 2015, URL: https://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/External_Trade_in_Goods_and_Services_2014.pdf (дата обращения 27.02.2018).
8. Сайт налогового ведомства США URL: https://www.irs.gov/pub/irs-utl/Tax_Treaty_Table_1.pdf (дата обращения 12.03.2018).
9. An introduction to tax treaties. BRIAN J. ARNOLD 2015 p. 5 URL: http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2015/10/TT_Introduction_Eng.pdf (дата обращения 01.03.2018).
10. The Authorized OECD Approach to a U.S. Permanent Establishment, David Weiner, J.D., LL.M., New York City, and Cory Perry, CPA, Washington February 1, 2017, URL: <https://www.thetaxadviser.com/issues/2017/feb/authorized-oecd-approach-us-permanent-establishment.html> (дата обращения 01.03.2018).
11. United Nations Handbook on Selected Issues in Administration of Double Tax Treaties for Developing Countries, United Nations New York, 2013 URL: http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Handbook_DTT_Admin.pdf (дата обращения 01.03.2018).
12. Legal and Tax Framework For Doing Business In Lithuania <http://taxguide.lt/double-tax-avoidance-treaties-network/> (дата обращения 10.03.2018)
13. Double Taxation Treaties, the List of Tax Havens and WHT on service fees – Situation as at 1 March 2016 URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/rs/pdf/2016/02/rs-dtt-whtonservices-taxhavens-february.pdf> (дата обращения 14.03.2018).
14. OECD (2017) Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed Version 2017 URL: http://dx.doi.org/10.1787/mtc_cond-2017-en (дата обращения 30.03.2018).

Влезкова Виктория Игоревна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой экономики
Самарского государственного экономического университета.
Россия, г. Самара
E-mail: vlezkova@yandex.ru

ОПОРНЫЕ БАНКИ РЕГИОНА КАК ЕГО КАРКАСНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ

В статье разработана концепция регионального опорного банка, выражающего экономические интересы региона на межбанковском рынке. Обоснована необходимость его создания, показаны его экономические преимущества. Сформулированы рекомендации региональным властям по развитию регионального финансового сектора Самарской области.

Ключевые слова: монополистические и олигополистические тенденции в деятельности банков, региональные опорные банки, экономические интересы региона на межбанковском рынке, развитие регионального финансового сектора.

Введение

Региональные банки очень тесно связаны с территорией финансовой деятельности и вследствие этого способны оказывать большое влияние на экономическое развитие своего региона. Задачей властей региона является не просто создание условий для развития зрелой межбанковской конкуренции, но и прямая экономическая и политическая поддержка банков, зарегистрированных на территории своего региона. В настоящее время в 20 крупнейших банках сосредоточены 62 % активов, а в 200 кредитных организациях - 89 %. Следует отметить, что в листе "топ-20" за время прошедших кризисов менялись названия банков и их рейтинговые позиции, но объем сосредоточенных активов оставался постоянным. Доля, занимаемая банками Москвы на банковском рынке России, составляет 84% [1, 2]. При этом доля региональных банков - 12%, в то же время доля регионов в промышленном производстве страны - свыше 80 %. Указанная диспропорция фактически неизменна на протяжении длительного времени (около двух десятков лет) и представляет собой источник значительных системных рисков в деятельности банковской системы.

Развитие каркасных региональных институтов в банковской сфере

Региональные банки, как правило, сосредотачивают свои усилия в условиях межбанковской конкуренции на трех главных направлениях повышения конкурентоспособности: клиентах, внутренних процессах, совершенствовании профессиональных компетенций работников. Сего-

дня можно выделить две основные проблемы региональных банков - это низкая капитальная база и, как следствие, недостаточность ресурсов долгосрочного характера, пассивность в инвестировании, что объясняется несовершенством нормативно-правовой базы в части взаимодействия банков и нефинансового сектора, а также недостатком квалифицированного персонала в области инвестирования. Указанные проблемы требуют своего безотлагательного решения.

Перспективным в данной связи является развитие региональных финансовых институтов, как вариант - предлагаемое в литературе объединение некрупных банков региона в один крупный банк, способный конкурировать с любым инорегиональным банком или иностранными банками [3, 4, 5].

Нами акцент делается на создание так называемого регионального опорного банка. Это крупный региональный коммерческий банк, который в состоянии активно участвовать в межбанковской конкуренции региона, обладает способностью консолидировать региональные ресурсы и имеет возможность влиять на конкурентоспособность местных банков посредством активного участия в региональной банковской системе [6, 7]. Вместе с тем региональный опорный банк должен пользоваться всесторонней поддержкой региональных властей: от участия последних в капитале банка до разработки различных региональных программ поддержки развития таких банков. Региональный опорный банк будет последовательно выражать экономические интересы региона, пользуясь поддержкой властей, окажет серьезную конкуренцию на

межбанковском рынке региона крупным государственным банкам, крупным инорегиональным частным банкам и банкам с иностранным

участием. Принципы организации такого банка приведены в таблице 1.

Таблица 1. Принципы организации регионального конкурентоспособного банка

Критерий	Признаки
Тип	Универсальный
Место в регионе	Крупный банк, зарегистрированный в регионе
Структура собственного капитала банка	Часть акций принадлежит администрации региона
Тип собственности	Смешанная (сочетание государственной региональной с частной)
Построение	Филиальная сеть, сеть банков-агентов
Клиентура	Население региона, предприятия, региональные и муниципальные власти
Состав привлеченных средств	Средства предприятий и физических лиц
Присутствие региональных властей	Специальные региональные программы поддержки, льготное налогообложение

Сама идея регионального финансового центра-супермаркета не нова. Ряд авторов понятие института регионального финансового супермаркета трактует как объединение профессиональных участников регионального финансового рынка с целью предоставления максимально полного спектра финансовых услуг и продуктов "под одной крышей" для повышения социально-экономической устойчивости региона [4, 8]. Также в литературе встречаются такие понятия, как "губернский банк" и "региональный конкурентоспособный банк". Региональный конкурентоспособный банк - это крупный региональный коммерческий банк, который способен системно и на протяжении длительного времени принимать участие в экономике региона. Имеет возможность объединить ресурсы региона, и в состоянии влиять на конкурентоспособность местных кредитных институтов посредством постоянного участия в банковской и финансовой системе региона [9, 10]. Однако и в том и в другом случае авторами не учитывалось присутствие и влияние региональных властей в этом банке. Он должен быть создан при участии правительства региона, заинтересованного в развитии его экономики. Кроме того, понятие "финансовый супермаркет" уже есть в литературе по отношению к транснациональным банкам (ТНБ). Нами обоснована необходимость создания регионального опорного банка, она определяется:

- ужесточением требований к капиталу со стороны Правительства РФ и ЦБ РФ для небольших финансовых институтов, вследствие чего некоторым региональным банкам придется либо уйти с рынка, либо использовать сделки слияния и поглощения;
- доминированием крупных отечественных банков в регионах России;

- экспансией банков с иностранным участием в регионах РФ;
- потребностью выражать экономические интересы региона в системе межбанковской конкуренции;
- формированием и развитием зрелой современной конкуренции на межбанковском рынке региона;
- возможностью привлечь средства для малого бизнеса и тем самым способствовать развитию региона.

Нами предлагаются принципы создания каркасного регионального опорного финансового института в Самарской области (см. таблицу 1). Преимущества такого регионального банка очевидны (см. рисунок 1).

Создание каркасного регионального финансового института в Самарской области позволит:

- повысить рейтинг инвестиционной привлекательности области;
- улучшить качество предоставляемых финансовых услуг, тем самым увеличить конкурентные преимущества региона;
- стимулировать внедрение передовых информационных технологий;
- улучшить качество корпоративного менеджмента с использованием передового отечественного и зарубежного опыта; и др.

Считаем, что консолидация интересов финансовых институтов на территории региона и региональных уровней власти повысит конкурентоспособность банковской системы Самарской области, сделает межбанковскую конкуренцию более зрелой, позволит ей в большей мере соответствовать экономическим интересам региона.

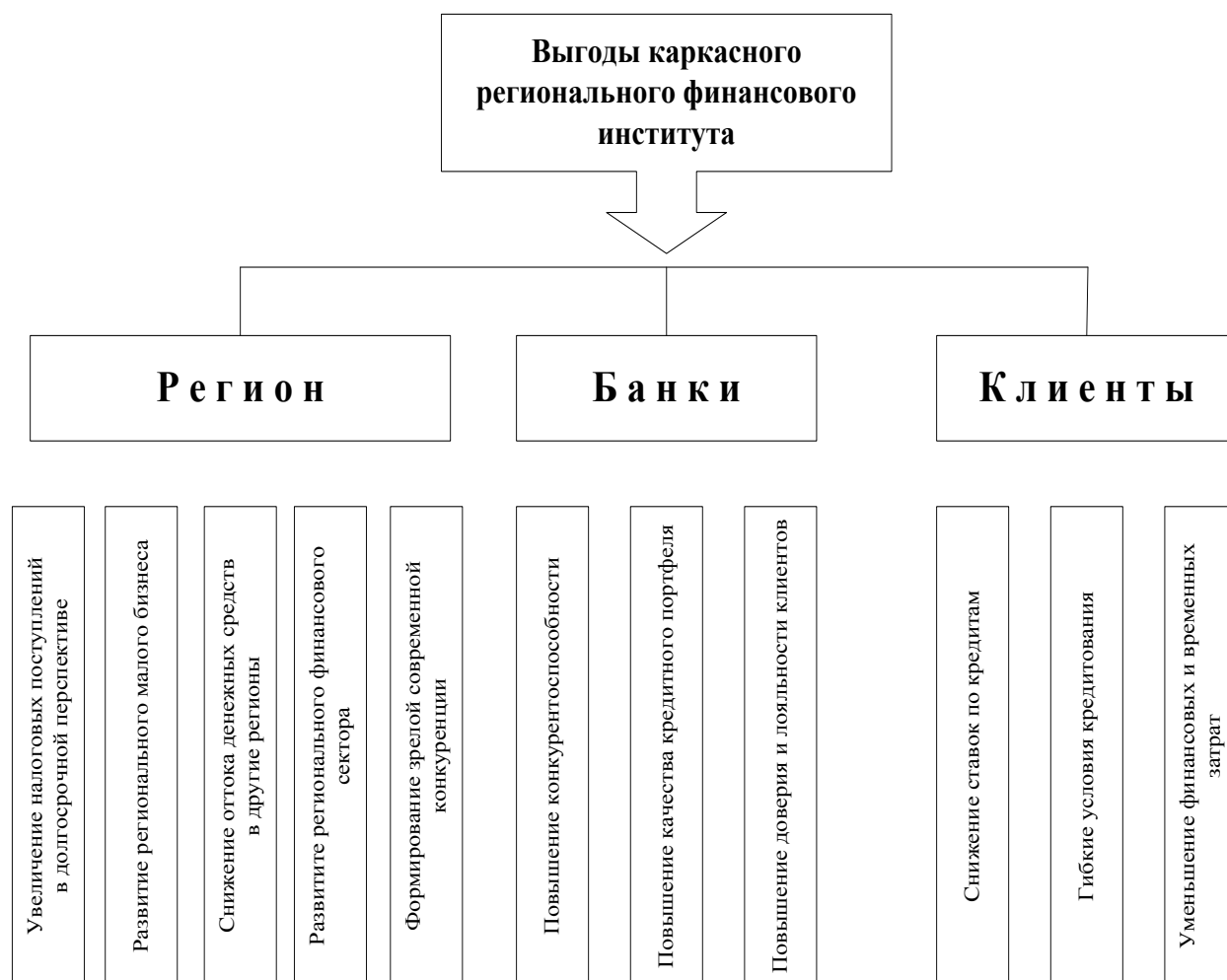


Рисунок 1. Преимущества каркасного регионального финансового института для его участников

Исходя из вышеприведенных принципов, в Самарской области в роли регионального опорного банка, по нашему мнению, может, например, выступать ЗАО "КОШЕЛЕВ-БАНК". Согласно рейтингу российских банков Самарской области по ключевым показателям деятельности, публикуемой на сайте Банка России КОШЕЛЕВ-БАНК, занимает 8-ю позицию. По состоянию на 2017 г. региональная сеть Банка представлена головным офисом, пятью территориальными отделениями и двумя операционными кассами вне кассового узла. Вся сеть Банка, кроме одного территориального отделения в г. Калуге, расположена и действует в г. Са-

маре. На 01.01. 2018 г. среди банков, действующих в Самарской области, ЗАО "Кошелев-Банк" занимает 10-ю позицию по величине нетто-активов, 10-е место по привлеченным вкладам населения, 6-е место по величине чистой прибыли за 2017 г. [11].

По величине собственных средств ЗАО "КОШЕЛЕВ-БАНК" относится к небольшим региональным банкам. Отмечается хорошее качество структуры капитала и удовлетворительные показатели достаточности собственных средств. В общем виде динамика активов Банка за период 2015-2017 гг. имеет положительную тенденцию (рисунок 2).

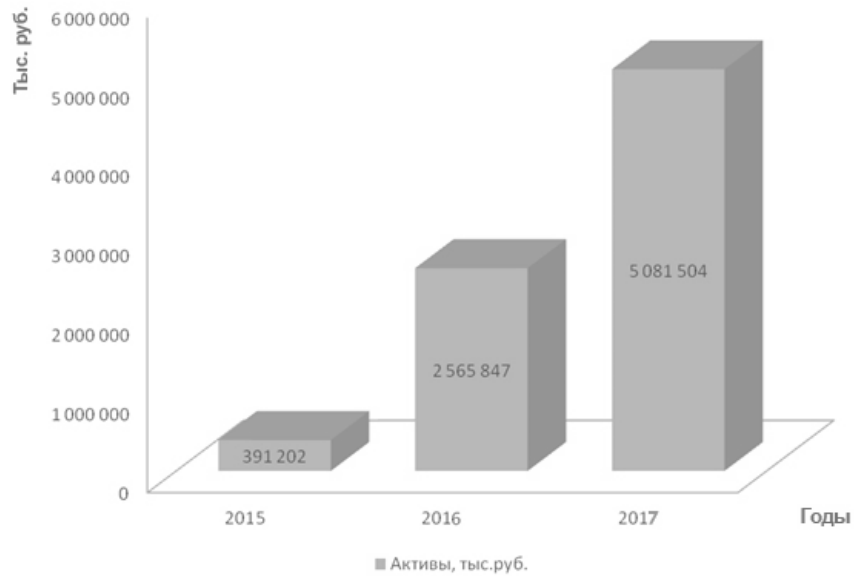


Рисунок 2. Динамика объема активов ЗАО "КОШЕЛЕВ-БАНК" за период 2015-2017 гг.
Составлен автором по данным официальной отчетности ЗАО "КОШЕЛЕВ-БАНК"

С 2015 г. к 2017 г. активы Банка увеличились с 391 202 тыс. руб. до 5 081 504 тыс. руб., т.е. в 13 раз.

В составе активов Банка преобладают активы, приносящие доход (работающие активы), которые достигают максимального объема в последнем исследуемом периоде и составляют на

1 января 2018 г. почти 4 191 348 тыс. руб. Наименьший объем занимают прочие активы банка, в состав которых входят дебиторская задолженность, проценты к получению, прочие требования, резервы по прочим требованиям (рисунок 3).

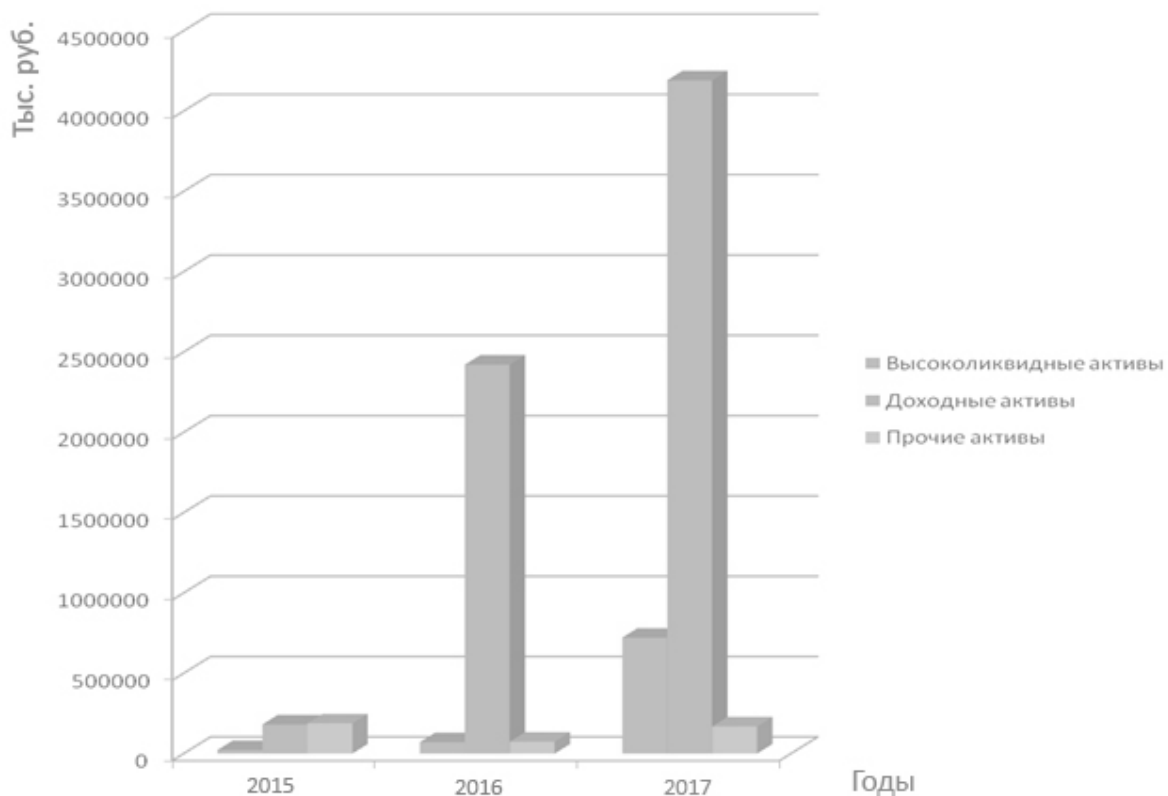


Рисунок 3. Состав активов ЗАО "КОШЕЛЕВ-БАНК"

Прослеживается динамика роста кредитного портфеля ЗАО "КОШЕЛЕВ-БАНК", за анализируемый период сумма кредитных вложений банка увеличилась в 9,75 раза и на 1 января

2018г. составила 1 768 357 тыс. руб. (рисунок 4 и таблица 2).

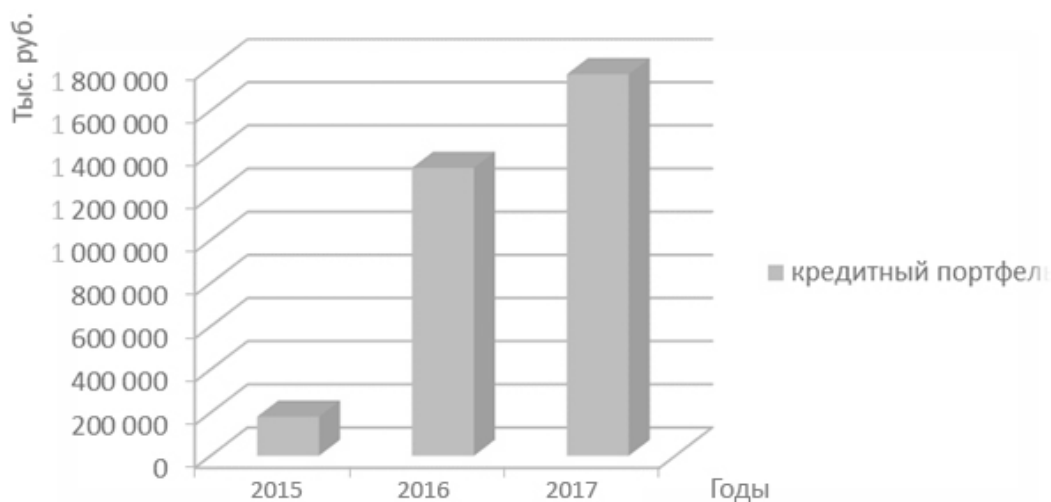


Рисунок 4. Динамика кредитного портфеля ЗАО "КОШЕЛЕВ-БАНК"
Составлен автором по данным официальной отчетности ЗАО "КОШЕЛЕВ-БАНК"

Таблица 2. Состав кредитного портфеля ЗАО "КОШЕЛЕВ-БАНК" по видам заемщиков

Вид заемщиков	2015		2016		2017	
	Сумма, тыс. руб.	Доля в кредитном портфеле, %	Сумма, тыс. руб.	Доля в кредитном портфеле, %	Сумма, тыс. руб.	Доля в кредитном портфеле, %
Кредиты банкам	40 000	22%	605 185	45,3%	146 834	8,3%
Кредиты юридическим лицам	128 825	71%	353 829	26,5%	1 070 868	60,5%
Кредиты ИП	0	0	11 842	0,8%	12 314	0,7%
Кредиты физическим лицам	12 513	6,9%	363 917	27,2%	538 341	30,4%
Итого	181 338	100%	1 334 773	100%	1 768 357	100%

Примечание: Публикуемая форма баланса ЗАО "КОШЕЛЕВ-БАНК" за 2015-2016 гг. и агрегированный баланс за 2017г.

Наблюдается увеличение кредитных вложений Банка, предоставленных физическим лицам, в 43 раза. Кредитование малого бизнеса - одно из самых прибыльных направлений, маржа по нему выше, чем по ипотеке и по крупным кредитам корпоративным клиентам. В настоящее время ЗАО "КОШЕЛЕВ-БАНК" активно развивает программу кредитования малого и среднего бизнеса. Банк предлагает разнообразную линейку вкладов для размещения денежных средств и выгодные условия кредитования.

Оценивая, в общем, эффективность деятельности ЗАО "КОШЕЛЕВ-БАНК" по коэффициентам, характеризующим его финансовые показате-

тели, можно сделать вывод, что все коэффициенты имеют положительное значение и тенденцию к росту. Однако деятельность Банка должна быть направлена на дальнейшее укрепление имиджа и финансовых показателей. Поэтому главная цель ЗАО "КОШЕЛЕВ-БАНК" - формирование оптимальной структуры пассивов и активов и устойчивое повышение эффективности управления рисками.

Заключение

Для развития регионального финансового сектора Самарской области необходимо предпринять следующие меры:

1) создать государственную программу развития региональных банков, направленную на

обеспечение благоприятных условий для привлечения в них капитала;

2) совершенствовать механизм распределения налогов между регионом и центром, что подразумевает минимизацию оттока финансовых ресурсов из региона;

3) сформировать доступную действующую систему рефинансирования для региональных банков.

Данные меры будут способствовать развитию современной зрелой банковской конкуренции в регионе.

Список литературы

1. Справочник банков России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://bankir.ru/bank>.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт ФСГС. - М., 2001-2017. - Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
3. Современные особенности осуществления деятельности финансовых супермаркетов в России: монография [Текст] / под ред. С.Г. Журавина, А.А. Цыганова. - М.: МАКСС Групп, 2013. - 208с.
4. Кутубарова Г.Д. Формирование и развитие региональных финансовых супермаркетов в Российской Федерации [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Г.Д. Кутубарова. - Самара, 2015. - 24с.
5. Носков В.А. Кластеризация российского банковского сектора в глобальной экономике с учетом регионального аспекта [Текст] / В.А. Носков, В.И. Влезкова – Инновационное развитие экономики. - 2017. № 2 (38). – С. 185-190.
6. Носков В.А. Проблемы конкуренции на рынке банковских услуг в условиях глобализации (на примере мировой экономики, экономики Российской Федерации и Самарской области): монография [Текст] / В.А. Носков, В.И. Влезкова. – Beau-
7. Влезкова В.И. Теоретико-методологические основы формирования конкуренции на рынке банковских услуг в современной экономике [Текст] / В.И. Влезкова, В.А. Носков // Вестник Самарского государственного экономического университета. - Самара. 2015. - № 7(129). – С. 18 - 23.
8. Чекмарев В.В. Экономические отношения в производстве образовательных услуг. монография [Текст] / В.В. Чекмарев, В.А. Носков, М.И. Скаржинский, Е.Б. Степанов - Самара, 2003. – 168 с.
9. Шапошников А.М. Межбанковская конкуренция и оценка конкурентоспособности коммерческих банков [Текст]: дис. ... канд. экон. наук / А.М. Шапошников. - Краснодар, 2014. - 145с.
10. Мизгулин Д.А. Банковская конкуренция: содержание, особенности и совершенствование [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Д.А. Мизгулин. - М., 2004. - 24 с.
11. Информационный портал Banki.ru. URL: http://www.banki.ru/banks/ratings/BANK_ID=79904&IS_SHOW_GROUP=0&IS_SHOW_LIABILITIES=0&date1=2018-01-01&date2=2018-02-01.

Закирова Ольга Владимировна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономики и финансов»
Поволжского государственного технологического университета.
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: myholding@mail.ru

Гамова Екатерина Евгеньевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономики и финансов»
Поволжского государственного технологического университета.
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: eegamova@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПАРТНЕРСТВА БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В АВТОСТРАХОВАНИИ

Статья посвящена налаживанию эффективного взаимодействия между страховыми компаниями и банками. В настоящее время банки играют ведущую роль при выборе партнера – страховщика, в установлении правил взаимодействия, которые не всегда выгодны страховым компаниям и зачастую ущемляют их финансовые интересы.

В статье предлагаются некоторые подходы к повышению эффективности партнерства как для банков, так и для страховых компаний. Предлагается такой метод, как кросс-продажи. Путем кросс-продаж появляется возможность создания некоего продукта - финансового конструктора из банковского и страхового продукта. Причем авто-ром этого продукта может быть сам страхователь, выбирая необходимые ему сервисы и услуги из двух финансовых сфер.

Ключевые слова: автокредитование, автострахование, банки, банковская деятельность, банковские продукты, банковские продажи, банкасьюрнс, КАСКО, кросс-продажи, продвижение страховых продуктов, страховые компании, страховые премии, страховые продукты, страховой тариф, стоимость страховой услуги.

Введение

Банковские и страховые структуры сегодня неотрывно взаимодействуют друг с другом. И на вопрос кто кому нужен сильнее, пожалуй, уже трудно дать однозначный ответ. Показатели развития банков в России говорят о том, что банковский сектор более развит по сравнению со страховым. Стоимость имущества банков в десятки раз превышает величину активов крупнейших страховщиков. Поэтому банки наверняка считают себя главными игроками на финансовом рынке страны. Еще буквально десять лет назад рынок банковского страхования был настолько невелик, что внимание экспертов и аналитиков не фокусировалось на сегменте страхования банковских рисков. Однако в последние годы этот сектор значительно вырос и заслуживает внимания как участников финансового рынка, так и его исследователей. Изменя-

ется и отношение банков к страховым компаниям, ведь в будущем именно те банкиры, которые наладят партнерские отношения со страховщиками, выйдут на лидирующие позиции. И в перспективе партнерства банков со страховыми компаниями будут расти, будут расширяться направления взаимодействия, повышаться качество услуг финансовых институтов.

В то же время есть мнение, что банкасьюрнс – это бесперспективное направление развития бизнеса. Однако Россия является одним из лидеров среди Европейских стран по количеству продаваемых новых автомобилей в кредит. Это способствует росту продаж страховок КАСКО. Но, выбор партнеров для сотрудничества банки оставляют на своем усмотрении, для чего разрабатывают «Правила аккредитации страховых компаний», величину комиссионных, тарифы и иные условия. Зачастую банки позволяют рабо-

тать по страхованию залога тем компаниям, которые имеют достаточно большой депозит в банке-партнере, или согласились перечислять банку большие комиссионные.

Материалы и методы

В настоящее время происходит сокращение как в автокредитовании, так и в автостраховании. Рецессия проявляется в виде снижения количества покупок в кредит новых средств транспорта, и в виде неудовлетворенности клиентами некоторыми банками, которые навязывали аффилированные страховые компании своим заемщикам. Ведь многие страховщики были вынуждены предлагать достаточно недорогие страховки КАСКО с ограниченным набором сервисов. Решением данной проблемы могло стать вмешательство государства как стороннего регулятора отношений банков и страховых компаний. Правила аккредитации страховых компаний должны быть едиными. Они могут быть разработаны Центральным банком, Минфином, Федеральной антимонопольной службой. Тогда страховые компании будут выступать не в виде просителей, а полноправными участниками партнерства.

Второй серьезной проблемой является возмущение клиентов качеством предоставляемых услуг. На практике банки часто недостаточно подробно разъясняют условия кредитования, а заемщики могут узнать о важных аспектах договора только когда необходимо платить первый взнос. Клиент знакомится с кредитным договором и договором залога в день его подписания, и не всегда имеет возможность подробно изучить все 20 страниц предлагаемого текста здесь и сейчас. В соответствии с существующим законодательством банк обязан дать клиенту всю необходимую информацию по кредитованию заранее в письменном виде. В целях улучшения качества работы в рамках банкассюранса целесообразно заранее информировать клиента не только о стоимости кредитных ресурсов, но и затратах на страхование залогового имущества.

Третья проблема касается страховых выплат. Без согласования банка страховщик не может решить, куда платить страховое возмещение: либо на СТО, либо в счет погашения кредита. Это решение принимается достаточно долго, машина «стоит», клиент - недоволен. Страховые компании предложили банкам предусмотреть в договоре страхования величину убытка, при котором страховщик согласует с банком порядок выплаты страхового возмещения. Часть банков согласилась, часть - нет. Грамотный клиент, зная это, наверняка не захочет пользоваться кредитом такого финансового учреждения.

Рассматриваемые проблемы, возникающие в ходе налаживания взаимодействия между банками и страховыми компаниями, и недостатки снижают эффективность взаимодействия и в конечном итоге вызывают негатив со стороны потребителя, потому что в итоге все недочеты взаимодействия сказываются именно на нем. «Подводные камни» аккредитации страховщика непонятны или неизвестны потребителю до конца сделки. Финансовые организации не спешат подробно объяснять все тонкости трехстороннего взаимодействия. Иногда потребитель узнает о них только после страхового случая. Получается, что у него нет выбора: он не может выбрать ни страховщика, ни условия автокредитования и автострахования. Это большой минус. Каждая сторона пытается извлечь выгоду из сделки: банки хотят больших комиссионных от страховщиков, а последним нужно сделать полис как можно дешевле, с одной стороны, чтобы обеспечить свою конкурентоспособность, а с другой - приходится урезать «сервис», чтобы окупить затраты.

Результаты

Исследуя возможные пути повышения эффективности банкассюранса страховой компании, целесообразно указать конкретные приемы, позволяющие исправить сложившуюся ситуацию. В процессе исследования данного вопроса на примере нескольких крупных страховых компаний были выявлены следующие проблемы:

- рост частоты страховых событий;
- рост убыточности отдельных видов страхования;
- рост совокупного объема выплат;
- недостаточный уровень сервиса при урегулировании убытков;
- сужение круга банков-партнеров;
- низкая информированность клиента о страховом продукте.

Таким образом, для повышения эффективности банкассюранса и роста страхового портфеля целесообразно реализовать следующие меры:

- предоставление дополнительных сервисов в страховании КАСКО, в частности, выезд аварийного комиссара на место аварии, упрощение пакета документации при урегулировании убытка, сокращение срока получения страхового возмещения, помощь консультанта при сборе документации при наличии первичной справки о ДТП, эвакуация поврежденного транспортного средства с места аварии на стоянку или непосредственно на

станцию технического обслуживания автомобиля, полное сопровождение процесса выплат квалифицированным специалистом компании. Удовлетворенность клиентов во многом зависит от сроков и качества предоставленного сервиса, поэтому опытные автовладельцы заинтересованы в дополнительных опциях страхового продукта, несмотря на их платность;

- создание комплексных страховых продуктов в страховании КАСКО. Например, в ипотечном страховании перечень рисков страхования включает и возможную потерю платежеспособности заемщика. Эту систему можно применять и в автостраховании, развитие которого сегодня является одной из наиболее динамичных областей отечественного страхового рынка. Анализ потребностей современных отечественных страхователей показывает их заинтересованность в защите от подобных рисков;
- введение системы существенных скидок по продукту КАСКО для безубыточных клиентов. Необходимо предоставлять безаварийным клиентам дополнительные высокие скидки (10-20% в год) для увеличения заинтересованности клиента в сохранности автомобиля. Одновременно необходимо вводить систему повышающих коэффициентов по аналогии с ОСАГО. Сегодня высокая убыточность по страхованию КАСКО часто связана с халатностью водителей, так, скидки за безаварийность невысоки, а в случае даже крупных выплат стоимость полиса на следующий период страхования практически не изменяется. Кроме того, часть клиентов откажется от текущих мелких выплат в целях экономии на стоимости полиса в следующем году;
- создание системы информирования клиента об условиях страхования. Сегодняшний страхователь становится все более компетентным в финансовых вопросах, его интересует, от чего зависит стоимость полиса, почему она в разных компаниях варьируется, что входит в страховое покрытие, а что остается «вне договора», как будет начисляться износ, и на какую сумму он может рассчитывать при наступлении страхового случая и т.п. Эти вопросы – индикаторы позитивных тенденций: клиент уже ищет «не самое дешевое предложение», а оптимальное соотношение цены и качества страхового продукта. В то же время,

это говорит о дефиците информации у потенциальных страхователей и необходимости повышать их информированность о предоставляемых компанией продуктах. Клиенты с большим доверием относятся к страховым компаниям с «прозрачными» условиями страхования и ценами на страховые продукты. Необходимо разрабатывать специальные брошюры с разъяснением наиболее существенных сторон страхового продукта, иллюстрированные конкретными примерами. Имея наглядную, достоверную, доступную и полную информацию о покупаемом продукте, клиенты более склонны приобрести его. Кроме того, значительно сокращается время менеджера на работу с клиентом. С целью повышения информированности клиента целесообразно разработать сайт филиала компании в системе интернет. На интернет-странице может быть представлена разнообразная актуальная информация: от стоимости страхового полиса банкассюранса в разрезе банков-партнеров до рекламы новых страховых продуктов, реализуемых в рамках кросс-продаж. Популярным сервисом сегодня становится заказ полиса по телефону или посредством сети Интернет.

Важной задачей в сложившихся условиях является также и регулирование страховых тарифов. Гибкая тарифная система предусматривает по каждому виду страхового продукта поправочные коэффициенты, учитывающие влияние тех или иных факторов в каждом конкретном случае, что позволяет для каждого объекта страхования применять индивидуальные тарифные ставки.

Стоимость страхового продукта представляет собой не только сумму общехозяйственных расходов компании: изготовление бланков полисов, аренды помещения, оплаты труда персонала и прочие расходы. Большая ее часть – это статистически обоснованная величина вероятного ущерба, приходящегося на один полис. Поэтому, стоимость страхового продукта должна быть такой, чтобы сформировать страховой фонд, из которого в будущем будут покрывать ущерб по произошедшим страховым случаям. Низкая цена на полис может привести к тому, что средств страховщика не будет достаточно на покрытие страхового ущерба всем пострадавшим. Завышенная же цена полиса приведет к снижению продаж.

Факторы, от которых зависит стоимость страхового полиса, приведены на рис. 1.

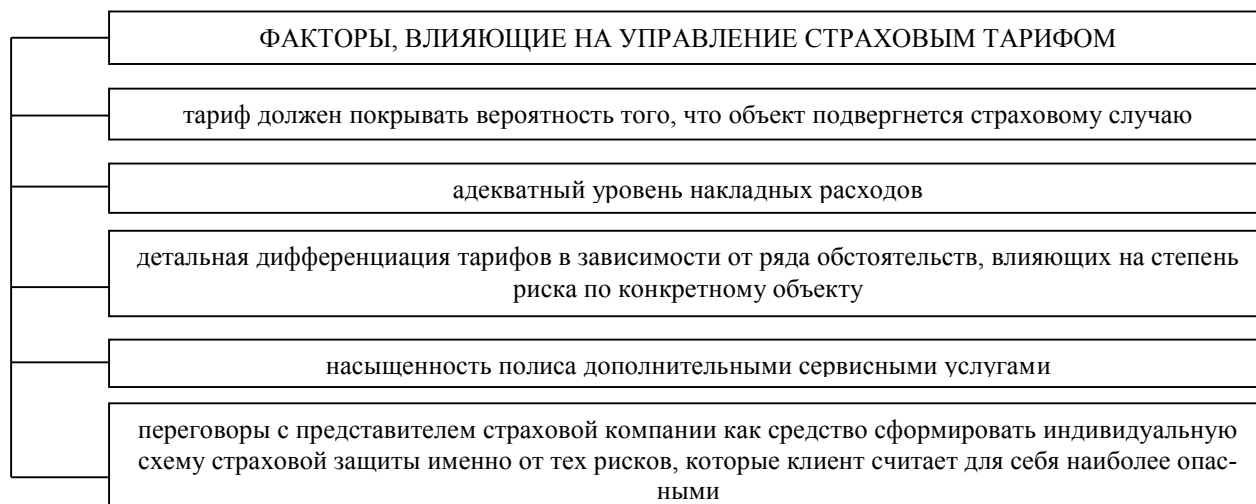


Рисунок 1. Факторы, влияющие на величину страхового тарифа

Приведенные на рис.1. факторы – лишь небольшая часть того, что влияет на процесс ценообразования страховой услуги. Потенциальный страхователь имеет возможность как уменьшить, так и увеличить тариф, подбирая или исключая различные сервисы страхового продукта.

Снижения тарифа по низкорисковым видам страхования (например, ипотечное страхование) можно добиться путем уменьшения основной части нетто-ставки до уровня реальной убыточности. По высокорисковым видам (ОСАГО, КАСКО) в целях снижения страхового тарифа необходимо анализировать нагрузку, в частности, расходы на ведение дела. Однако целесообразность и обоснованность применения такого метода должна быть подтверждена данными актуарных расчетов, чтобы не допустить повышения убыточности и в результате не привести к неплатежеспособности компании.

Обсуждение

Как выяснилось при анализе страхового тарифа нескольких крупных страховых компаний, в структуре страхового тарифа высоко значение расходов на ведение дела, основную долю которых составляют страховые выплаты. Некоторыми из способов сократить выплаты и повысить эффективность деятельности (финансовый результат) являются:

- снижение комиссии посредников по договорам, заключаемым в рамках банкассуранса;
- повышение тарифа по КАСКО отечественных и иностранных автомобилей, в том числе за счет увеличения повышающих коэффициентов в убыточных случаях;

- развитие и совершенствование системы профессионального андеррайтинга, в том числе обучение специалистов по заключению договоров;
- снижение стоимости полиса в ипотечном страховании, которое позволит привлечь большее число долгосрочных клиентов;
- использование условной или безусловной франшизы. Далеко не каждый страхователь понимает все преимущества «франшизы». Зато опытные владельцы автопарков, знают, что возмещение ущерба по мелким убыткам экономически нецелесообразно и несет в себе потерю финансовой выгоды от простоя транспорта.

Таким образом, от спроса на страхование, от величины затрат компании, от величины страховых тарифов зависят доходы страховых организаций, соответственно, финансовый результат, рентабельность страховых услуг, финансовое состояние страховщика, в конечном итоге, выполнение обязательств по заключенным договорам страхования.

В условиях инновационной экономики, переход к которой декларируется властью, интенсификация добровольного спроса на страховые услуги возможна через проведение в жизнь эффективных решений по расширению страхового портфеля посредством стимулирования спроса и индивидуализацию оказываемых страхователям услуг. Безусловно, это является сложной задачей как с точки зрения затрат материальных, временных и человеческих ресурсов, так и с точки зрения технологии реализации. Однако лишь в результате осуществления именно этого подхода стороны гарантированно получают не

кратковременную, а стратегическую, то есть устойчивую в долгосрочном плане выгоду, поскольку страховщик получает лояльного клиента, а страхователь, в свою очередь, получает некий набор опций, которые будут выбираться им самим исходя из его индивидуальных потребностей. Исследования уровня удовлетворенности страхователей обеспечивают страховой компании механизм обратной связи и позволяют работать над совершенствованием качества услуг. А это в конечном итоге способствует формированию гармоничных и долговременных отношений между клиентом и страховщиком.

Таким образом, необходимо принимать меры для увеличения эффективности работы компании в данном сегменте, в том числе за счет расширения клиентской базы. Одной из популярных маркетинговых мер сегодня становится развитие кросс-продаж.

Методы кросс-продаж начали широко применяться в практике компаний различных отраслей деятельности достаточно давно и до сих пор считаются одним из наиболее эффективных методов повышения уровня продаж и прибыли. Суть этих методов заключается в том, что вместо одного товара или услуги покупателю предлагаются сразу два или несколько продуктов или услуг, связанных между собой и дополняющих друг друга.

Наибольшее распространение кросс-продажи получили в таких областях как:

- розничная торговля: мерчендайзинг – размещение сопутствующих товаров на витринах в непосредственной близости друг от друга; устные предложения покупки сопутствующих товаров;
- оптовая торговля: предложение комплектов товаров по суммарной цене более низкой,

чем сумма цен, входящих в комплект товаров;

- банковская деятельность: предложение клиентам пакетов банковских услуг;
- страхование: предложение клиенту, купившему один страховой продукт, другой той же или близкой направленности (типичный пример: ОСАГО + КАСКО);
- телекоммуникации: предложение пакетов услуг или дополнительных продуктов как существующим, так и новым клиентам;
- Интернет-магазины: автоматическое предложение дополнительных продуктов, как только покупатель кладет определенные продукты в «корзину».

Практика показывает, что кросс-продажи позволяют увеличить оборот по отдельным продуктам или группам продуктов на десятки процентов и более[38].

Реализация технологии кросс-продаж банковских и страховых продуктов в практической плоскости достаточно новое явление как для России, так и для большинства развитых стран. И в некоторых из них лишь недавно были устранены административные барьеры для развития совместного бизнеса. Реализация данного подхода предполагает построение системы продаж, предполагающей несколько вариантов (рис.2).

Bancassurance представляет собой продажу страховых продуктов через банки. Assurbanking – это реализация банковских продуктов через страховые компании. Non-special agents – это кросс – продажи банковских и страховых продуктов через неспециализированных посредников (торговые организации, автосалоны, сотовые операторы, почта и т.д.).

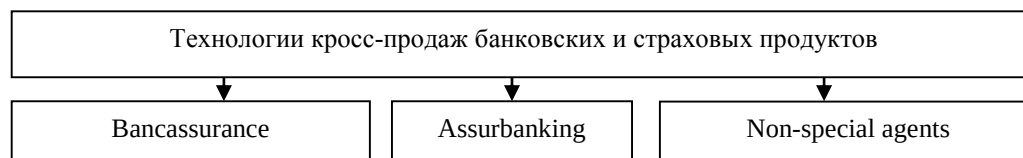


Рисунок 2. Виды технологий кросс-продаж банковских и страховых продуктов

Закключение

Выгодность взаимодействия будет двойной, если не только страховые компании будут продвигать свои услуги через банки, но и способствовать реализации банковских услуг через свои филиалы и агентства.

Таким образом, для увеличения страхового портфеля банкассуренса посредством кросс-продаж необходимо:

- создание простых в андеррайтинге страховых и банковских продуктов;
- введение системы поощрения сотрудников при реализации указанных продуктов;
- совершенствование существующих страховых услуг путем введения дополнительных сервисных преимуществ для клиентов;
- упрощение страховой и банковской документации;

- полная автоматизация документооборота;
- создание единой базы данных клиентов банка и страховой компании.

Обоюдное желание двух сторон: как банков, так и страховщиков – позволит достичь синергетического эффекта от взаимодействия. Как правило, данный эффект достигается, когда партнерство основано на паритетных началах, условия выгодны обеим сторонам, не ущемляют ни

чьи интересы, в отношении нет «просителя». Данная область взаимодействия может быть очень интересной и перспективной. Ее реализация приведет к появлению новых комбинированных финансовых продуктов, напоминающих результат игры в конструктор, который собирает сам страхователь в виде отдельных частей и сервисов от разных банковских и страховых продуктов.

Список литературы

1. Балдов Д. В., Суслов С. А. Мировые продовольственные кризисы и производственные проблемы // Вестник НГИЭИ. 2014. 3 (34). С. 3–17.
2. Никонец О.Е., Мандрон В.В. Влияние мировой экономической ситуации на финансовый рынок России // Вестник Брянского государственного университета. 2014. № 3. С. 309-313.
3. Жахов Н.В. Концептуальный анализ современных моделей государственного регулирования национальных экономик // Молодой ученый. 2011. № 2-1. С. 109-112.
4. Батаев А.В. Анализ тенденций в банковском секторе России и мире // Финансовые решения 21 века: теория и практика. Сборник научных трудов 16-й Международной научно – практической конференции Санкт – Петербургского политехнического университета Петра Великого 2015, с. 327-336.
5. Швецова Н.К. Риски и перспективы российского бизнеса // Фундаментальные исследования. 2014. №9-9, с.2057-2062.
6. Мартышенко Н.С., Мартышенко С.Н. Технологии повышения качества данных в анкетном опросе // Практический маркетинг. – 2008. – №1. С. 8–13.
7. Дикунова М.С. Перспективы развития банковской отрасли // Вестник ИЭАУ. 2014, № 4, с. 4.
8. Домнина О.О. Оценка страховщиков как логистических партнеров // Вестник Волжской государственной академии водного транспорта. 2004. № 11, с.52-58.
9. Шипицына С.Е. Уровень развития страхования как индикатор обеспечения экономической безопасности региона // Актуальные проблемы формирования механизма функционирования финансового рынка Российской Федерации. 2012. №8. с.136-142.
10. Суслов С.А., Генералов И.Г. Определение конкурентоспособности на национальном уровне // Социально-экономические проблемы развития малых муниципальных образований. Научное издание. Материалы международной научной конференции. 2014. С. 130-134.
11. Жахов Н.В. Направления долгосрочного инновационного развития агропромышленного сектора // в сборнике: Наука и инновации в сельском хозяйстве Материалы Международной научно-практической конференции. Курск, 2011. С. 258-260.
12. Никонец О.Е., Михалев С.И. Факторы инновационного развития региональной экономики России // Прогрессивные технологии развития. 2013. № 11. С. 35-41.
13. Игнатова Н.Г. Инновационные продукты при взаимодействии банков и страховых компаний // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2014. № 24. с.213-217.
14. Лаптева Е.А. Формы взаимодействия страховых компаний и банков // Актуальные вопросы современной науки. 2012. № 21-2. с.153-160.
15. Бабенко И.В., Бабенко А.И. Банкострахование как финансовая категория. Оценка российского рынка банковских услуг // Финансы и кредит. 2016. №4 (676). С.11-25.
16. Алехина Е.С., Третьякова И.Н., Яблонская А.Е. Теоретические аспекты и современные тенденции развития банкострахования в России // Финансы и кредит. 2015. № 26 (659). 25-38.
17. Стецюк Т.И. Зарубежный опыт банковского страхового сотрудничества // Актуальные вопросы современной науки. 2013. № 29. с.270-280.

Каранетян Арутюн Ашотович,
аспирант кафедры фондовых рынков
и финансового инжиниринга
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы
при президенте Российской Федерации.
Россия, г. Москва
E-mail: k-arut@yandex.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ КРИПТОВАЛЮТЫ

Криптовалюты набрали огромную популярность с момента их появления. Банки активно занимаются внедрением технологий в финансовый сектор, а государства ищут способы применения современных технологий в собственных интересах. В России зародилась идея создания собственной национальной криптовалюты, которую можно будет использовать как платежное средство. В данной статье отмечаются сложности такого проекта и его преимущества, сделано сравнение со стандартными криптовалютами и показаны их основные различия.

Ключевые слова: криптовалюта, госкриптовалюта, национальная криптовалюта, платежная система, деньги, банки.

Введение

Начиная с 2009 года, с того момента, как некий человек под псевдонимом «Сатоши Накамото» создал первую криптовалюту, интерес к ней растет с бешеной скоростью. Изначально, в ней был заинтересован лишь небольшой круг лиц, но в какой-то момент первая криптовалюта Биткоин обрела ценность, и рост заинтересованных лиц начал возрастать по геометрической прогрессии. На волне этой глобализации, спустя время, появляется множество новых криптовалют, таких как Ethereum, Ripple, Litecoin, Dach и т.д., но пока интерес касался только небольших слоев населения.

Естественно, со временем, разговоры дошли до банков, других крупных участников финансового рынка и даже государств, но идея цифровых валют не получила одобрения и была жестко раскритикована ими в связи с тем, что она слишком нестабильная и опасна для потребителей. Однако с начала 2015 года их мнение стало кардинально меняться. Интерес банков направляется в сторону блокчейн - платформы, на которой устроена сама криптовалюта. Они видят в этом возможность существенного сокращения расходов, а также средство для модернизации и усовершенствования текущей банковской инфраструктуры. [1]

Немногим позже, вслед за банками, заинтересованность в данной технологии доходит и до государств. Таким образом и зародилась идея

создания собственной, подконтрольной государству, национальной криптовалюты. Начались обширные рассуждения, какие это может сулить преимущества в будущем.

Исследовательская часть

На примере Биткоина мы разберем, что же привлекает такое внимание и что представляет из себя блокчейн. Уникальность состоит в том, что имеется некая книга учета всех когда-либо совершенных транзакций, содержащих небольшое описание от кого и куда отправлялись средства. Например, один пользователь хочет отправить средства на кошелек другому пользователю, первым делом он «сообщает» о своем намерении перевода средств и заверяет это криптографической секретной подписью, которая является ключом к его собственному кошельку. На следующем шаге, майнеры, так называют людей, которые занимаются «добычей» криптовалюты, затрачивая высокие мощности своих компьютеров, тем самым обеспечивая бесперебойность транзакций и ведение книги учета, проверяют транзакцию и достаточно ли средств у пользователя для перевода, и если операция не является ложной, то добавляют ее, вместе с некоторым количеством других операций, в цепочку блоков, которая неподвластна никаким изменениям.

Коротко говоря, блокчейн – это децентрализованная база данных, и чтобы иметь на нее хоть какое-то влияние, нужно иметь контроль над

большей частью пользователей, что, по сути, является невозможным. [2]

Несмотря на заинтересованность государств в криптовалюте, отношение к ней оставалось и остается разным: одни страны запретили какое-либо применение криптовалюты, другие же ввели некоторые ограничения на ее использование, а третьи даже признали официальным платежным средством. Однако какое бы отношение не было сформировано к самой криптовалюте, один за другим все пришли к выводу о том, что если криптовалюта – это надолго, то потребуются заняться созданием собственного цифрового аналога национальной валюты.

Но государственная криптовалюта не может быть создана в подобной форме. Чтобы сделать ее существование возможным, требуется внести ряд изменений, самыми основными из них являются:

- эмиссия и объем выпускаемых в обращение денежных единиц должна быть под единоличным контролем центробанка;
- книга учета транзакций также должна находиться под распоряжением центрального банка, либо коммерческих банков, но под обязательным и жестким контролем со стороны ЦБ;
- нет нужды в майнерах, данный пункт вытекает из двух предыдущих. Обосновывается этот тем, что обязанности, которые ими выполняются в стандартных, негосударственных криптовалютах неактуальны в государственной.

К сожалению, для граждан, самые главные и явные преимущества того же, к примеру, Биткоина, неприменимы к национальной цифровой валюте. К указанным выше требуемым изменениям хотелось бы сказать о том, какие же недостатки могут быть выявлены для человека, пользующегося обычной криптовалютой по отношению к государственной, а также их возможное частичное решение:

Полное исчезновение анонимности. Анонимность – главное преимущество криптовалют, которое закладывалось в самом корне. Именно по этой причине многие и пользуются ими, чтобы осуществлять денежные переводы не как человек человеку, а как перевод с адреса одного кошелька на адрес другого, при этом владелец самого кошелька не то, чтобы неизвестен, а никоим образом за ним не закреплён. Естественно, что в случае, с государственной криптовалютой, анонимность требуется устранить. Как решение данного вопроса можно предложить создание

«анонимных» кошельков с ограниченной суммой максимального перевода средств, которые не будут отслеживаться государством, однако, полную анонимность даже в этом случае гарантировать не приходится. Это может служить аналогом оборота фиатных денег в небольших количествах. В идеальном государстве это было бы неоспоримым преимуществом как для государства, так и для общества. С исчезновением анонимности легко будет отследить взятки, отмывание денег, вымогательство, теневые потоки, а также все операции, осуществляемые посредством наличных денег.

Ограничение использования в рамках одного государства. Стандартные криптовалюты не имеют границ в использовании, хоть при этом их нельзя назвать повседневным платежным средством, так как далеко не везде их можно использовать, но это не распространяется на перевод средств, здесь они универсальны. Национальная криптовалюта будет являться законным платежным средством только в рамках конкретной страны. Предполагаем, что с развитием технологии этот недостаток можно будет запросто обойти. Есть множество вариантов решения как с помощью частного бизнеса, так и с помощью государства. В первом случае, например, создание контрагентов или терминалов, которые смогут моментально конвертировать одну криптовалюту на кошелек другой. Во втором случае требуется договоренность между странами, к которым относится цифровая валюта.

Подконтрольность государству. Криптовалюты находятся вне власти государства и, по сути, ничем не подкреплены. Это одновременно является недостатком и преимуществом. С одной стороны, никакой отчетности и никаких обязательств перед государством, а также это снимает налоговое бремя и отсутствие контроля нелегальных доходов, а с другой стороны, в случае кражи или какой-либо другой проблемы не к кому будет обратиться. А также если ценность национальной криптовалюты будет закреплена за собственной валютой, то ценность негосударственных обеспечена только верой в нее, другими словами, никто не может гарантировать ее стабильность и уверенность в завтрашнем дне. [3]

Разработка национальной криптовалюты может быть доверена относительно некомпетентным специалистам. В сравнении с обычными криптовалютами, которые разрабатывались профессионалами с собственной идеей, идея госкриптовалюты должна быть доверена разработчикам по заданию, что гораздо сложнее,

нежели воплотить собственный проект. Сложность состоит в том, что назначенные люди в правительстве, которые будут ответственны за данную задачу, вряд ли будут обладать достаточными знаниями в самой внутренней технологии криптовалют, чтобы контролировать весь процесс создания и становления. Этот недостаток является неоднозначным, так как при верном подходе и выделении достаточных средств и сил он может и не возникнуть.

Если сравнивать внедрение государственной криптовалюты с обычными наличными деньгами, то у них есть преимущества, такие как удобство и защищенность. Деньги не нужно носить при себе, или хранить где-нибудь дома, там, где есть всегда риск кражи физической или, если в безналичной форме, кибератаки. Криптовалюты хорошо защищены от всевозможных

атак, и даже если будет установлена кража, то в гокриптовалюте без всяких проблем можно будет отследить движение средств и найти преступника. К тому же, она полностью исключит возможность подделки, что характерно только для наличных денег.

По состоянию на начало 2018 года (рис. 1) объем денежной наличности в РФ увеличился в сравнении с 2017 года, во многом это связано с выпуском новых банкнот номиналом 2000 и 200 руб., но если посмотреть на общую тенденцию последних десяти лет, то объем все равно возрастает [4]. Учитывая, какие колоссальные расходы накладываются на ЦБ и коммерческие банки, связанные с выпуском и транспортировкой наличности, это ложится бременем на государственный бюджет и на частный бизнес.

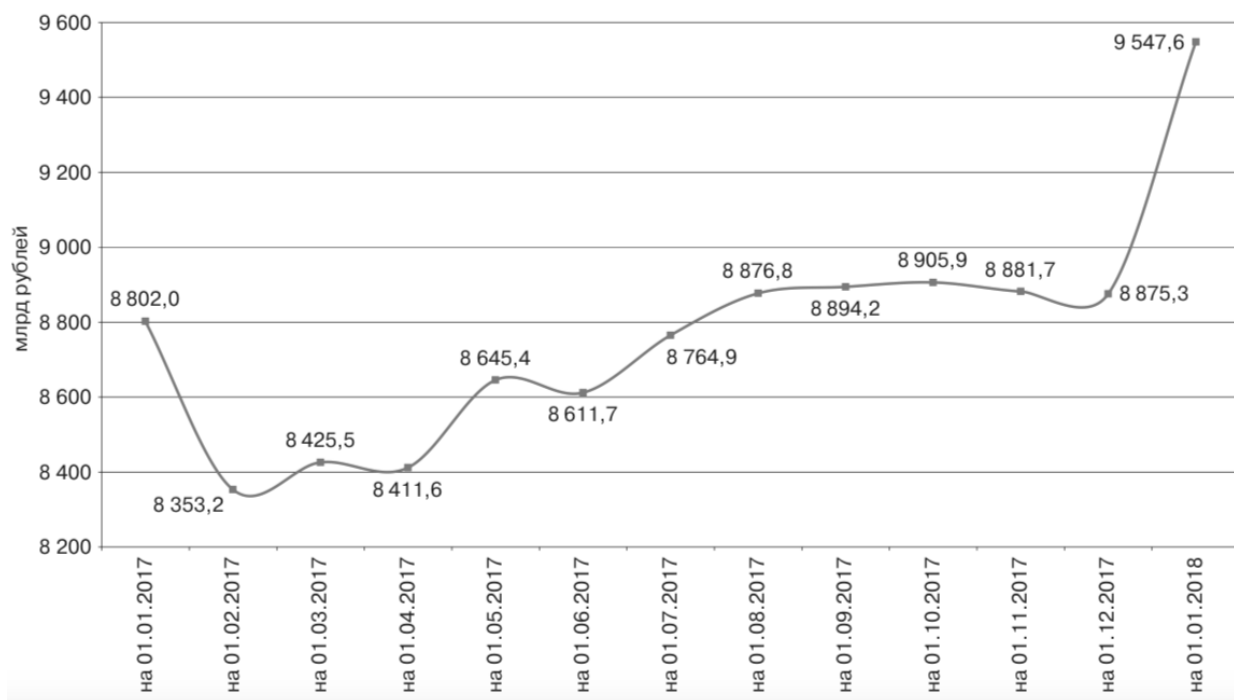


Рисунок 1. Изменение количества наличных денег в обращении

Для государства создание собственной цифровой валюты также сулит большую экономию — существенное снижение расходов на транзакцию и отсутствие банков-посредников, которые взимают комиссию за свои операции. Очевидно, что в случае, если криптовалюта станет официальным платежным средством, то правительство обяжет осуществлять платежи, начислять заработные платы, социальные выплаты, вносить налоговые платежи и так далее. При этом госкриптовалюта обеспечит выполнение всех операций быстро, безопасно и с минимальными издержками.

Еще одним явным плюсом внедрения государственной цифровой валюты станет возможность минимализации или даже сведения к нулю пользование услугами посредников в виде картточных платежных систем. Несмотря на все удобства пользования пластиковыми картами, они далеки от идеала, их услуги относительно дороги и содержат в себе достаточно трудоемкий процесс, хоть и снаружи он выглядит просто. Национальная криптовалюта устранил нужду в посреднических услугах и операции будут осуществляться только между двумя участниками: отправитель — получатель.

Заключение

Уже сейчас, спустя 9 лет со дня основания криптовалюты, можно уверенно заявить, что финансовый рынок подвергся не краткосрочным изменениям, а серьезному вторжению. Конечно, хоть и выглядит это как огромный прорыв технологий в финансовом мире, успех создания национальной криптовалюты не может быть гарантирован. Если не начать сейчас, то сам факт того, что другие государства могут опередить и, как итог, получить некоторые преимущества, заставляет приступить как можно скорее.

Сегодня ведутся активные работы над национальной криптовалютой, ведется поиск новых решений, усовершенствование уже имеющихся технологий. Никому не известно, к чему это приведет, но выглядит все достаточно перспективно и вполне осуществимо. У индустрии криптовалют есть все шансы взять главенство в финансовой сфере и, возможно, через неопределенный промежуток времени госкриптовалюта станет основным платежным средством в рамках страны, придя на замену наличным денежным средствам.

Список литературы

1. Цифровое Золото. Невероятная история Биткойна или о том, как идеалисты и бизнесмены изобретают деньги заново (Натаниэль Поппер / 2016 г.)
2. Блокчейн. Как это работает и что ждет нас завтра (Артем Генкин, Алексей Михеев / 2018 г.).
3. Эпоха криптовалют. Как биткоин и блокчейн меняют мировой экономический порядок (Майкл Кейси, Пол Винья / 2017 г.).
4. <http://www.cbr.ru>

Каратаева Галина Евгеньевна,
доктор экономических наук,
профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита
Сургутского государственного университета.
E-mail: galilina@mail.ru
Россия, г. Сургут

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ПРЕФЕРЕНЦИЙ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

В статье представлен сравнительный анализ налоговых преференций, установленных на территориях опережающего развития в Российской Федерации. Регионы солидарны в предоставлении налоговых льгот по двум основным для формирования бюджетов налогам: налогу на прибыль и налогу на имущество организаций. Первые пять лет резидент ТОСЭР либо полностью освобожден, либо уплачивает эти налоги по минимальным ставкам. Автор приходит к выводу, что установление налоговых льгот на территориях опережающего социально-экономического развития призвано в первую очередь улучшить инвестиционный климат и носит больше имиджевый характер. Налоговые льготы не могут обеспечить регионам конкуренцию по привлекательности в сравнении с наличием инфраструктуры и доступными кредитными ресурсами.

Ключевые слова: налоговые льготы, налог на прибыль организаций, налог на имущество организаций, территория опережающего социально-экономического развития.

Введение

Идея выделения территорий (зон) в границах государства в целях обеспечения их экономического развития не нова как для истории зарубежных стран, так и для России. В новейшей истории России этот метод регионального экономического развития использовался с начала 90-х годов, когда в новом российском Законе 1991 г. «Об иностранных инвестициях в РСФСР» были обозначены свободные экономические зоны (СЭЗ) [1]. Опыт не дал ожидаемых результатов. Практика создания свободных экономических зон в России носила бессистемный характер. Она сводилась к бесконтрольной раздаче льгот отдельным регионам страны в обмен на поддержку центральной власти. Уже к 1993 году на долю созданных зон приходилось около 1/3 всей территории России, при этом функционировало менее 5% [2, с. 248].

В СЭЗ имели место массовые случаи несоответствия инвестиционной, производственной и внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов законодательству РФ, получил развитие теневой бизнес, отмечалась тенденция осложнения криминогенной обстановки. Нередко СЭЗ использовались в качестве «канала перекачки» стратегического сырья, дефицитных ресурсов и валюты из России за границу. Все это

не позволило СЭЗ занять достойное место в экономике России в то время. Несмотря на неудачи процесса формирования института СЭЗ, Правительство РФ неоднократно пыталось поднять статус ранее созданных СЭЗ на уровень, определенный Федеральным законом [3]. В последствии многие СЭЗ были ликвидированы. Сегодня в России применяются различные формы пространственной организации экономической деятельности: особые экономические зоны, территории опережающего развития, иные территории со специальными режимами экономической деятельности.

Идея создания территорий опережающего социально-экономического развития была озвучена в декабре 2013 года в послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию [4]. Вышедший в 2014 году Федеральный закон "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации" (№ 473-ФЗ) определил в качестве таких территорий "часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях

формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения" [5, ст. 2]. Как и предыдущие концепции в основе инструментов стимулирования ТОР заложены налоговые и таможенные преференции, государственное финансирование инфраструктуры и снижение административных барьеров. Стоит отметить, что в законе № 473 –ФЗ предпринята попытка устранить недостатки своих предшественников. Из всех инструментов стимулирования инвесторов ТОР мы остановимся на налоговых преференциях. Эффект от них не столь очевиден, как, например, от прямых государственных инвестиций в инфраструктурные проекты ТОР или льготных кредитов, однако с точки зрения научного обоснования эффективности налоговых стимуляторов более чем актуален, особенно в контексте рассмотрения налоговых преференций с позиций бюджетных расходов.

Базовые условия функционирования территорий опережающего социально-экономического развития

Закон № 473-ФЗ определил условия создания, прекращения существования особенности управления, а также меры по созданию и развитию территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Создавая такие территории на срок до 70 лет в одном или нескольких муниципальных образованиях одного субъекта Российской Федерации, государство предусматривает организацию эффективного финансового обеспечения объектов инфраструктуры. Оно осуществляется за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов, местных бюджетов и внебюджетных источников финансирования. Общим организационным условием ТОСЭР и ОЭЗ, активно создаваемых в России в последнем десятилетии, является создание условий, в том числе льготных, для активизации внутренней и внешней экономической деятельности, привлечения отечественного и иностранного капитала в качестве инвестиций в развитие таких территорий.

Резидентом ТОСЭР может быть индивидуальный предприниматель или являющееся коммерческой организацией юридическое лицо, государственная регистрация которых осуществлена на ТОСЭР (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), которые заключили соглашение об осуществлении деятельности на ТОСЭР и включены в реестр ее резидентов.

Решение о создании ТОСЭР принимается в форме постановления Правительства РФ, которое предусматривает:

- 1) перечень видов экономической деятельности, при осуществлении которых действует особый правовой режим осуществления предпринимательской деятельности;
- 2) минимальный объем капитальных вложений резидентов ТОСЭР в осуществление соответствующих видов экономической деятельности на ТОСЭР;
- 3) положение о применении или неприменении на ТОСЭР таможенной процедуры свободной таможенной зоны;
- 4) описание местоположения границ территории опережающего социально-экономического развития;
- 5) при необходимости минимальные требования к уровню применяемых резидентами технологий и методов производства, оборудования для соответствующих видов экономической деятельности.

Правовой режим осуществления определенных Правительством РФ видов экономической деятельности на территориях опережающего социально-экономического развития характеризуется следующими особенностями:

- наличием специальных требований, а также специального регистрационного, легитимационного режимов для резидентов территорий опережающего социально-экономического развития;
- заключением с резидентами специального соглашения об осуществлении деятельности;
- наличием запрета для резидентов иметь филиалы и представительства за пределами территории социально-экономического развития;
- возможностью занятия лишь видом (видами) экономической деятельности в соответствии с заключенным соглашением;
- специальным порядком управления территориями опережающего социально-экономического развития;
- наличием особенностей осуществления контрольной (надзорной) деятельности за соблюдением резидентами обязательных требований и условий ведения экономической деятельности;
- налогообложением для резидентов;
- применением таможенной процедуры свободной таможенной зоны;
- установлением резидентам льготных ставок арендной платы за пользование объектами недвижимого имущества, принадлежащими

- управляющей компании на праве собственности или аренды;
- подключением к объектам инфраструктуры территории опережающего социально-экономического развития;
- предоставлением резидентам государственных услуг на территории опережающего социально-экономического развития;
- трудовой деятельностью лиц, работающих у резидентов. [6]

Из всех преференций, предусмотренных для резидентов ТОСЭР наибольшее значение для создания благоприятного инвестиционного и налогового климата имеют таможенные и налоговые преференции. К таможенным преференциям, как правило, относят процедуру свободной таможенной зоны, позволяющую осуществлять взаимовыгодное сотрудничество отечественных организаций с участниками внешне-экономической деятельности. Резиденты ТОСЭР, производящие продукцию с использованием ввозного сырья и комплектующих, в условиях свободной таможенной зоны освобождаются от уплаты таможенных пошлин по товарам иностранного происхождения при их ввозе на данную территорию.

Налоговые преференции являются не менее значимым условием организации работы резидентов на ТОСЭР. В рамках нашего исследования будем исходить из широкого понимания смысла в содержание дефиниции «налоговые преференции», который используется учеными при изучении их роли в стратегическом развитии территорий и организаций: налоговые преференции – это преимущества в сфере налогообложения, которые предоставляются конкретным территориям, определенным видам деятельности, юридическим или физическим лицам для стимулирования хозяйственной активности, социальной защиты, а также с целью легализации теневых денежных потоков" [7].

Стоит согласиться с Мироновой И.Б, что социальная защита и легализация теневых денежных потоков не может рассматриваться как преимущество данной дефиниции. Есть ограничительные механизмы в части сроков применения налоговых преференций, а, следовательно, по мере истечения этих сроков заинтересованность бизнеса к дальнейшему развитию на территориях развития и тем более к социальной защите своих сотрудников, может значительно снизиться, или исчезнуть вовсе. [8]

Теоретические основы классификации налоговых преференций и выделение критериев классификации развиваются в разных странах в

зависимости от применяемых налогового законодательства и правил налогообложения, позволяющих идентифицировать их как "выгодные" с точки зрения развития бизнеса и экономического роста субъектов хозяйствования.

Цель введения налоговых льгот для ТОСЭР – очевидна, исходит из стратегических целей развития территорий и создания благоприятного налогового климата для привлечения инвестиций, льготных условий для долгосрочного прироста капитала организаций – резидентов этих территорий. Классификация льгот в зависимости от сферы их применения на ТОСЭР позволяет выделить:

- льготы, применяемые к импорту и экспорту (связанные с внешнеэкономической деятельностью);
- льготы, применяемые к добавленной стоимости и объемам продаж;
- льготы, применяемые к налогооблагаемой прибыли и др. [8]

Чаще всего в практике развития ТОСЭР и различных ОЭЗ применяются налоговые каникулы и отсрочки налоговых платежей, уменьшение объектов налогообложения (налоговые изъятия), связанное с выведением из-под налогообложения отдельных объектов, предусмотренных законодательством о создании территорий и зон; уменьшение налоговых ставок и применение специальных налоговых режимов и др.

По состоянию на 1 апреля 2018 года в Российской Федерации создано около 80 ТОСЭР, в том числе 26 на территории монопрофильных муниципальных образований [9]. Большинство территорий созданы в 2017-2018 гг. (более 50), в 2015-2016 создано 25 территорий. В 2015 - 2016 г. Формирование ТОСЭР началось на Дальнем Востоке, где были созданы территории опережающего социально-экономического развития:

- "Хабаровск" и "Комсомольск" (Хабаровский край);
- "Надеждинская", "Михайловская" и "Большой камень" (судостроительный комплекс) (Приморский край);
- "Белогорск" и "Приамурская" (Амурская область);
- "Камчатка" (Камчатский край);
- "Южная" (производство продуктов питания) и "Горный воздух" (развитие туризма) (Сахалинская область);
- "Беринговский" (Чукотский автономный округ);

- "Индустриальный парк "Кангалассы" (Республика Саха-Якутия) и др. На всех территориях ТОСЭР действует режим свободной таможенной зоны.
- Впоследствии их создание продолжилось на территории моногородов. В 2016 - 2017 гг. появились ТОСЭР:
- "Юрга" (деревообрабатывающий комплекс, бумажный комбинат и транспортно-логистический центр) и "Анжеро-Судженск" (завод по переработке кварцитов и производству листового стекла) (Кемеровская область);
- "Туково" (Ростовская область);
- "Набережные Челны" (Республика Татарстан);
- "Усолье-Сибирское" (Иркутская область);
- "Краснокаменск" (Забайкальский край);
- "Надвоицы" (комплекты малоэтажного строительства, производство радиаторов, пластиковой арматуры) (Республика Карелия);
- "Краснотурьинск" (алюминиевый завод) (Свердловская область);
- "Белебей" (Республика Башкортостан);
- "Кумертау" (Республика Башкортостан);
- "Тольятти" (Самарская область) и др.

В марте 2018 года был подписан пакет постановлений Правительства РФ по созданию еще порядка 20 территорий в разных федеральных округах России. Создание ТОСЭР, как новой формы пространственной организации экономической деятельности, должно было осуществляться с учетом недостатков предыдущих «особых территорий». Одной из ключевых проблем была оценка их функционирования на предмет достижения тех целей, ради которых они создавались. Счетная палата России указывала на отсутствие оценки наблюдательными советами ТОСЭР работы этих территорий. Нет критериев, по которым можно было бы оценить эффективность выделенных бюджетных средств.

Социально-экономическое развитие предполагает улучшение жизни населения на определенной территории (социальное развитие) и развитие экономики на соответствующем уровне. При этом действие ТОР предполагает не просто достижение запланированных социальных и экономических показателей, но и работу на опережение. Однако не совсем ясно, кого или что должны опережать ТОР. Опережающее развитие предполагает установление определенных показателей, которых необходимо достигнуть, и сроки, в течение которых они должны быть выполнены. В противном случае ТОР будут так же неэффективны, как и особые экономические

зоны и зоны территориального развития [10]. Согласно поручения Правительства РФ Минвостокразвития России совместно с федеральными органами власти в ближайшее время должны организовать мониторинг эффективности функционирования территорий опережающего развития. Мониторинг будет содержать такие показатели как соотношение частных и бюджетных инвестиций, стоимость для федерального бюджета создания одного нового рабочего места, степень выполнения обязательств по заключенным соглашениям между управляющими компаниями и резидентами ТОР (в процентном выражении) и объем добавленной стоимости, создаваемой резидентами ТОР, на один рубль бюджетных инвестиций. Доклады об эффективности ТОР будут предоставляться в Правительство Российской Федерации ежегодно до 1 июня года, следующего за отчетным периодом. [11]

Анализ регионального налогового законодательства показал, что практически во всех субъектах для резидентов ТОСЭР установлены льготы по налогу на имущество организаций, налогу на прибыль организаций, земельному налогу. Там, где видом деятельности для резидентов ТОСЭР определена добыча полезных ископаемых, установлены понижающие коэффициенты по налогу на добычу полезных ископаемых [12].

Льготы по налогу на имущество организаций установлены в отношении имущества, которое приобретено и используется в рамках деятельности резидента по соглашению с управляющей компанией ТОСЭР. Они имеют отличия по срокам установления и размеру ставок (табл. 1).

Во всех субъектах в отношении имущества установлены условия: по времени его создания (приобретения) – оно должно быть новым и ранее не учитываемым в налоговой базе налогоплательщика; по направлению использования – имущество обязательно должно использоваться при осуществлении деятельности в рамках соглашения о деятельности на ТОСЭР; по правилам отражения в учете – налогоплательщик обязан вести раздельный учет. В некоторых регионах установлены условия по объему выручки: для получения льготы выручка от деятельности, осуществляемой в рамках соглашения, должна быть не менее 70-90%.

Большинство субъектов, создавших ТОСЭР, снижают ставки по налогу на прибыль организаций для резидентов ТОСЭР. В первые пять лет ставка составляет как правило 5%, в последующие 5 лет – 10%.

**Таблица 1. Налоговые льготы для резидентов ТОСЭР по налогу на имущество организаций
(по состоянию на 01.04.2018 г.)**

Субъект РФ	Параметры налоговых льгот
Республика Башкортостан (Белебей, Ку-мертау)	Ставка 0% - в отношении имущества, вновь созданного и (или) приобретенного (но-вого) в целях осуществления деятельности по соглашению в течение 10 налоговых пе-риодов (ст. 2 Закона Республики Башкортостан от 28.11.2003 N 43-з "О налоге на иму-щество организаций")
Республика Бу-рятия	Освобождаются от уплаты налога в пределах сумм, зачисляемых в республиканский бюджет в течение 5 лет. (ст. 2. Закон Республики Бурятия от 26.11.2002 N 145-III "О некоторых вопросах налогового регулирования в Республике Бурятия, отнесенных зако-нодательством Российской Федерации о налогах и сборах к ведению субъектов Россий-ской Федерации")
Республика Да-гестан	Освобождаются от уплаты налога в отношении имущества, учитываемого на балансе ре-зидента ТОСЭР, созданного или приобретенного в целях ведения деятельности в рамках соглашения в течение 10 лет с месяца, следующего за месяцем постановки на учет ука-занного имущества. (ст. 3 Закона Республики Дагестан от 08.10.2004 N 22 "О налоге на имущество организаций")
Республика Ка-релия	Ставка 0% - в отношении имущества, вновь создаваемого или приобретаемого в рамках реализации соглашения об осуществлении деятельности на ТОСЭР, на срок 5 лет , начи-ная с первого числа месяца, следующего за месяцем постановки такого имущества на баланс в качестве объекта основного средства.(ст. 3 Закона Республики Карелия от 30.12.1999 N 384-ЗРК "О налогах (ставка налогов) на территории Республики Карелия")
Республика Мордовия	Освобождаются от уплаты налога в отношении имущества, используемого в целях осу-ществления деятельности в соответствии с соглашением, на срок действия соглашения, но не более чем на 10 лет. (ст. 3 Закона РМ от 27.11.2003 N 54-З "О налоге на имущество организаций")
Республика Саха (Якутия)	Ставка 0% в отношении имущества, вновь создаваемого или приобретаемого в рамках реализации соглашения об осуществлении деятельности на ТОСЭР в течение 5 налого-вых периодов (п.2.3., ст.3 Закон Республики Саха (Якутия) от 07.11.2013 1231-З N 17-V "О налоговой политике Республики Саха (Якутия)")
Республика Та-тарстан	Освобождаются от уплаты налога в отношении имущества, учитываемого на балансе ор-ганизаций, вновь созданного или приобретенного не ранее 1 января 2014 года и исполь-зуемого в целях осуществления деятельности в соответствии с соглашением об осу-ществлении деятельности на ТОСЭР. Льгота предоставляется, начиная с 1 числа месяца, следующего за месяцем принятия на учет указанного имущества, но не ранее 1 января 2017 года, на срок действия, но не более чем на 10 лет. (ст. 3 Закона РТ от 28.11.2003 N 49-ЗРТ "О налоге на имущество организаций")
Республика Ха-касия	Освобождаются от налогообложения резиденты ТОСЭР в отношении имущества, соз-данного и (или) приобретенного в рамках соглашения, в течение 5 налоговых перио-дов , начиная с налогового периода, в котором налогоплательщик получил статус рези-дента (ст.3(2) Закона Республики Хакасия от 27.11.2003 N 73 "О налоге на имущество организаций")
Забайкальский край	Освобождаются от налогообложения резиденты ТОСЭР в отношении недвижимого иму-щества, вновь построенных и введенных в эксплуатацию в целях реализации на ТОСЭР инвестиционных проектов и расположенных на данной территории (ст.3 Закона Забай-кальского края от 20.11.2008 N 72- "О налоге на имущество организаций")
Камчатский край	Освобождаются от налогообложения резиденты ТОСЭР в течение 5 налоговых перио-дов , начиная с налогового периода, в котором такое имущество поставлено на учет (ст. 6 Закона Камчатского края от 22.11.2007 N 688 "О налоге на имущество организаций в Камчатском крае")
Приморский край	Ставки: 0% - на 5 лет с месяца, следующего за месяцем постановки указанного имуще-ства на баланс организации; 0,5% - в течение последующих 5 лет (ст.2 Закона Приморского края от 28.11.2003 N 82-КЗ "О налоге на имущество организаций")
Хабаровский край	Ставки: 0% в течение 5 налоговых периодов , начиная с налогового периода, в котором организация включена в реестр ТОСЭР; 1,1% в течение следующих 5 налоговых периодов (п.7 ст.2. Закона Хабаровского края от 10.11.2005 N 308 "О региональных налогах и налоговых льготах в Хабаровском крае")

Субъект РФ	Параметры налоговых льгот
Амурская область	Ставки: 0% в течение 5 налоговых периодов , начиная с налогового периода, в котором организация включена в реестр резидентов ТОСЭР; 1,1% в течение следующих 5 налоговых периодов (ст. 3 Закона Амурской области от 28.11.2003 N 266-ОЗ "О налоге на имущество организаций на территории Амурской области")
Вологодская область	Освобождаются от налогообложения резиденты ТОСЭР, созданных на территориях монопрофильных муниципальных образований (моногородов) Вологодской области, в отношении имущества, вновь созданного (приобретенного) в рамках реализации соглашения об осуществлении деятельности на ТОСЭР сроком на 10 лет (ст. 4 Закона Вологодской области от 21.11.2003 N 968-ОЗ "О налоге на имущество организаций")
Иркутская область	Налоговая ставка установлена в размере 0% для резидентов ТОСЭР, с момента получения которыми статуса прошло не более 5 лет , при выполнении ряда условий (ст.2 Закона Иркутской области от 08.10.2007 N 75-оз "О налоге на имущество организаций")
Кировская область	Налогообложение резидентов ТОСЭР в отношении имущества, вновь созданного и (или) приобретенного в целях ведения деятельности на ТОСЭР, производится по налоговой ставке 0% в течение 10 лет (ст.4 Закона Кировской области от 27.07.2016 N 692-ЗО "О налоге на имущество организаций в Кировской области")
Магаданская область	Освобождаются от налогообложения резиденты ТОСЭР с 01 января 2017 года сроком на 5 лет (ст.3 Закона Магаданской области от 20.11.2003 N 382-ОЗ "О введении на территории Магаданской области налога на имущество организаций")
Мурманская область	Ставки: 0% в течение 5 налоговых периодов , начиная с налогового периода, в котором организация включена в реестр ТОСЭР; 1,1% в течение следующих 5 налоговых периодов (ст.1 Закона Мурманской области от 26.11.2003 N 446-01-ЗМО "О налоге на имущество организаций")
Нижегородская область	Освобождаются от налогообложения резиденты ТОСЭР в отношении имущества, которое расположено в границах ТОСЭР "Саров" и принято на учет в качестве объектов основных средств после дня включения соответствующей организации в реестр резидентов на срок 10 лет (ст. 2 Закона Нижегородской области от 27.11.2003 N 109-З "О налоге на имущество организаций")
Новгородская область	Ставки: 0%- на срок, составляющий 5 лет , с 1-го числа месяца, следующего за месяцем заключения соглашения об осуществлении деятельности; 1,1% - в течение последующих 5 лет до 1-го числа месяца прекращения действия соглашения об осуществлении деятельности. (ст.3 Областного закона Новгородской области от 30.09.2008 N 384-ОЗ "О налоге на имущество организаций")
Оренбургская область	Ставки: 0%- на срок, составляющий 5 лет , с 1-го числа месяца, следующего за месяцем заключения соглашения об осуществлении деятельности; 1,1% - в течение последующих 5 лет до 1-го числа месяца прекращения действия соглашения об осуществлении деятельности. (ст.6 Закона Оренбургской области от 27.11.2003 N 613/70-III-ОЗ "О налоге на имущество организаций")
Ростовская область	Освобождаются от налогообложения резиденты ТОСЭР в течение 5 налоговых периодов , начиная с налогового периода, в котором такое имущество поставлено на учет (ст.10 Областного закона Ростовской области от 10.05.2012 N 843-ЗС "О региональных налогах и некоторых вопросах налогообложения в Ростовской области")
Самарская область	Освобождаются от налогообложения резиденты ТОСЭР, созданных на территориях монопрофильных муниципальных образований (моногородов) на 10 лет с месяца постановки имущества на баланс, но не более срока ТОСЭР (ст. 4 Закона Самарской области от 25.11.2003 N 98-ГД "О налоге на имущество организаций на территории Самарской области")
Саратовская область	Ставки: 0% в течение 5 налоговых периодов , начиная с первого числа налогового периода, в котором произошла постановка такого имущества на бухгалтерский учет, но не более чем в течение срока существования территории опережающего социально-экономического развития (ст. 2 Закона Саратовской области от 24.11.2003 N 73-ЗСО "О введении на территории Саратовской области налога на имущество организаций")
Сахалинская область	Ставки: 0% в течение 5 налоговых периодов , начиная с налогового периода, в котором организация включена в реестр резидентов ТОСЭР; 1,1% в течение следующих 5 налоговых периодов (ст. 2 Закона Сахалинской области от 24.11.2003 N 442 "О налоге на имущество организаций")

Субъект РФ	Параметры налоговых льгот
Свердловская область	Освобождаются от налогообложения резиденты ТОСЭР в течение 5 последовательных налоговых периодов , считая с налогового периода, в котором такие организации получили статус резидентов (ст.3 Закона Свердловской области от 27.11.2003 N 35-ОЗ "Об установлении на территории Свердловской области налога на имущество организаций")
Ульяновская область	Освобождаются от налогообложения резиденты ТОСЭР в течение 5 налоговых периодов , начиная с налогового периода, в котором организация включена в реестр резидентов (ст. 2 Закона Ульяновской области от 02.09.2015 N 99-ЗО "О налоге на имущество организаций на территории Ульяновской области")
Челябинская область	Ставки: 0% в течение 5 последовательных налоговых периодов , начиная с налогового периода, в котором организация включена в реестр резидентов ТОСЭР; 1,1% в течение следующих 5 налоговых периодов (ст. 2 Закона Челябинской области от 25.11.2016 N 449-ЗО "О налоге на имущество организаций")
Ярославская область	Ставки: 0% в течение 5 налоговых периодов , начиная с налогового периода, в котором организация включена в реестр резидентов ТОСЭР; 1,1% в течение следующих 5 налоговых периодов (ст. 2 Закона ЯО от 15.10.2003 N 46-з "О налоге на имущество организаций в Ярославской области")
Еврейская автономная область	Ставки: 0% в течение 5 налоговых периодов , начиная с налогового периода, в котором налогоплательщик был включен в реестр резидентов (ст. 2 Закона ЕАО от 26.07.2006 N 737-ОЗ "О налоге на имущество организаций")
Чукотский автономный округ	Ставки: 0% в течение 5 налоговых периодов , начиная с налогового периода, в котором организация включена в реестр резидентов ТОСЭР; 1,1% в течение следующих 5 налоговых периодов (ст. 3 Закона Чукотского автономного округа от 18.05.2015 N 47-ОЗ "О некоторых вопросах налогового регулирования в Чукотском автономном округе")

Еще одним важным инструментом стимулирования организаций к вхождению на ТОСЭР стали пониженные тарифы страховых взносов в государственные внебюджетные фонды. В соответствии с п 10 ст. 427 Налогового кодекса РФ резиденты ТОСЭР применяют пониженные тарифы страховых взносов: на обязательное пенсионное страхование - 6,0%, на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством - 1,5%, на обязательное медицинское страхование - 0,1%. Льгота действует в течение 10 лет и имеет ряд условий. В частности, пониженные страховые взносы действуют только в отношении новых рабочих мест.

Непродолжительный период существования ТОСЭР и отсутствие информации в свободном доступе не позволяет провести анализ и дать оценку отдаче вложенных инвестиций, тем более оценить эффективность предоставленных налоговых льгот. Нам представляется, что наличие налоговых льгот на этих территориях имеют

первоочередную цель - привлечь компании, улучшить инвестиционный климат. Задача увеличения налоговых поступлений от их деятельности второстепенна. Опять же, не имея данных об объемах предоставленных льгот, динамике налоговых поступлений в части деятельности этих компаний, сложно аргументировать высказанное предположение. Если говорить об общей картине налоговых поступлений тех территорий, где ТОСЭРы были созданы в 2015-2016 гг., то динамика положительна. Так, в бюджете г. Хабаровска отмечается рост поступлений налога на доходы физических лиц, что при прочих равных условиях может свидетельствовать об увеличении численности занятых, в том числе на ТОСЭР [13]. В то же время, согласно пояснительной записке к бюджету Хабаровского края на 2017-2019 гг. объем средств, высвобождающихся у резидентов ТОСЭР, в результате применения налоговых льгот составил:

Таблица 2. Объем средств, высвобождающихся у резидентов ТОСЭР, в результате применения налоговых льгот, млн, руб.

Налоги	2016 (факт)	2017 (прогноз)	2018 (прогноз)	2019 (прогноз)
Налог на имущество организаций	42,6	243,8	143,4	173,8
Налог на прибыль организаций	0,0	96,3	133,5	152,5

Цифры достаточно внушительны, но, на наш взгляд, не могут обеспечить региону конкуренцию по привлекательности в сравнении с наличием инфраструктуры и доступными банковскими кредитами. К тому же сам механизм предоставления льгот достаточно сложен и несет в себе дополнительные транзакционные расходы для налогоплательщика.

Эти же цифры уменьшат поступления налоговых доходов бюджета края. Динамика налоговых доходов края это подтверждает [14]. Рост налоговой базы при прочих равных условиях будет иметь отложенный эффект. Вполне вероятно, что прямые субсидии из бюджета могли бы дать более высокую отдачу. Еще раз подчеркнем, что высказанный тезис можно рассматривать только как предположение. Качественный анализ и оценка эффекта налоговых преференций может быть дана сегодня органами, уполномоченными на ее осуществление.

Перспективы применения налоговых льгот на территориях опережающего социально-экономического развития

Ожидается, что в мониторинг эффективности функционирования территорий опережающего развития будет включен блок показателей, по оценке эффективности налоговых льгот. Сегодня в России нет единой методики оценки эффективности налоговых льгот. Методики, принятые в большинстве регионов, предполагают оценку налоговых льгот по трем составляющим: бюджетной, экономической и социальной эффективности. При этом применяются методы экспертного оценивания применительно к инструментам налогового регулирования. Результатом экспертных оценок, как правило, является выбор альтернативных налоговых льгот, их экспертиза для оценки возможной реализации мероприятий налоговой политики, сужение круга налоговых льгот для отдельных субъектов или группы субъектов, в том числе субъектов, осуществляющих свою деятельность на определенных территориях. Методологическим инструментарием выбора альтернативных налоговых льгот может служить:

- моделирование последствий выбранных налоговых льгот (сценарный подход);
- расчета прогнозных значений эффективности выбранных налоговых льгот (методы прогнозирования);
- сравнение полученных значений показателей с определенным эталоном;
- динамический анализ показателей эффективности налоговых льгот;

- изъятие из группы выбранных налоговых льгот – льгот с наибольшим количеством негативных характеристик по показателям их эффективности [8].

В субъектах РФ, где созданы ТОСЭР, утверждены порядки оценки эффективности установленных (планируемых к установлению (продлонгации)) налоговых льгот, которые предусматривают особенности, связанные с оценкой эффективности налоговых льгот, установленных (планируемых к установлению (продлонгации)) для налогоплательщиков - резидентов территорий опережающего социально-экономического развития. Так, например, в Свердловской области отраслевыми исполнительными органами государственной власти осуществляется оценка эффективности предоставленных налоговых льгот ежегодно по каждому резиденту с момента предоставления налоговой льготы. В основе оценки лежит расчет бюджетной эффективности:

$$КБ = \text{НПинв} / \text{НЛинв},$$

где:

НПинв - объем поступлений налогов в консолидированный бюджет Свердловской области от субъектов льготной категории с момента предоставления налоговой льготы по отчетный (планируемый) год включительно (по данным налогоплательщиков и налоговых органов), тыс. рублей;

НЛинв - объем налоговых льгот, предоставленных в соответствии с законодательством Свердловской области о налогах и сборах, с момента предоставления налоговой льготы по отчетный (планируемый) год включительно (по данным налогоплательщиков и налоговых органов), тыс. рублей.

Бюджетная эффективность налоговой льготы признается достаточной при значении $КБ \geq 1,0$. При значении $КБ$ меньше 1,0 бюджетная эффективность налоговой льготы признается недостаточной [15]

Для данных категорий налогоплательщиков эффективность налоговой льготы (налогового расхода) признается достаточной при:

- значении бюджетной эффективности $\geq 1,0$;
- достижении показателей, которые являются обязательными условиями присвоения налогоплательщику статуса резидента территории опережающего социально-экономического развития.

В конце 2017 года Минфин России анонсировал собственную методику, по которой будут

оцениваться эффекты от предоставления налоговых льгот регионам. Минфин предлагает разделить все льготы на социальные, стимулирующие и финансовые. В методике также учтены принципы эффективности налоговых льгот, с позиций их рассмотрения как бюджетных расходов, а именно, льготы должны быть целесообразными и результативными, т. е. отвечать целям госпрограмм или другим задачам государственной политики. Расходы на администрирование конкретной льготы должны быть адекватны выгодам от ее установления. Установление льгот необходимо сравнивать с возможностью их замены другими формами стимулирования и поддержки бизнеса (субсидии, гарантии и

др.). Льгота считается неэффективной, если за пять лет (или с ее введения) дополнительные налоговые поступления от налогоплательщика – получателя льготы не превысили потери бюджета от ее введения. Разработанная Минфином методика объединила в себе положительный опыт регионов, по оценке эффективности налоговых льгот. Несомненно, установление понятных оценочных критериев оценки эффективности предоставляемых налоговых льгот должно положительно отразиться на состоянии инвестиционного климата территорий опережающего развития.

Список литературы

1. Об иностранных инвестициях в РСФСР. Закон РСФСР от 04.07.1991 № 1545-1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/> (дата обращения: 12.04.2018).
2. Рыбаков С. А. Орлова Н. А. Особые экономические зоны в России. Налоговые льготы и преимущества — М.: Вершина, 2006. – 248 с.
3. Павлов П.В. Правовые аспекты и исторические предпосылки создания института особых экономических зон в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Журнал российского права. – 2008. – № 8. – Режим доступа: <http://www.centerbereg.ru/g721.html> (дата обращения: 12.04.2018).
4. Послание Президента РФ Федеральному Собранию (12 декабря 2013 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/30088.html> (дата обращения: 12.04.2018).
5. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ по состоянию на 13.07.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962 (дата обращения: 12.04.2018).
6. Инновационные кластеры: доктрина, законодательство, практика. Мохов А.А., Балашов А.Е., Шевченко О.А., Яворский А.Н. /отв. ред. А.А. Мохов М.: КОНТРАКТ, 2018. – 100 с.
7. Налоговые льготы. Теория и практика применения: монография для магистрантов / [И.А. Майбуrows и др.]; под ред. И.А. Майбуrowa, Ю.Б.Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 487 с.
8. Миронова И.Б. Реализация налоговой политики государства на территориях опережающего развития (на примере Хабаровского края) [Электронный ресурс] // Инновационное развитие экономики. – 2016 - № 3(33) I. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_26693397_97655465.pdf (дата обращения: 13.04.2018).
9. Реестр резидентов территорий опережающего социально-экономического развития, созданных на территории монопрофильных муниципальных образований. Источник: Минэкономразвития России. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/econReg/monitoringmonocit/y/2016160505> (дата обращения: 17.04.2018).
10. Отчет Счетной Палаты России «О проверке эффективности функционирования территорий опережающего социально-экономического развития» Режим доступа: http://www.ach.gov.ru/press_center/news/31725 (дата обращения: 17.04.2018).
11. Оценка эффективности ТОР будет проводиться ежегодно. Официальный сайт Министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока. <https://minvr.ru/press-center/news/5198/> (дата обращения 17.04.2018).
12. Справочная информация: "Ставки налога на имущество организаций в субъектах Российской Федерации", «Ставки налога на прибыль организаций в субъектах Российской Федерации (Материалы подготовлены специалистами Консультант Плюс).
13. Открытый бюджет города Хабаровск. <https://budget.khabarovskadm.ru/Menu/Presentation/374?ItemId=374> (дата обращения 19.04.2018)
14. Официальный сайт министерства финансов — Портал управления общественными финансами. <https://minfin.khabkrai.ru/portal/Show/Category/71?ItemId=324> (дата обращения 19.04.2018).
15. Налоговая безопасность: монография для магистров вузов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Юриспруденция» / [О.А. Миронова и др.]; под ред. О.А. Мироновой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2017. – 463 с.

Каратаева Галина Евгеньевна,
доктор экономических наук,
профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита,
Сургутского государственного университета.
Россия, г. Сургут
E-mail: galilina@mail.ru

Киященко Татьяна Петровна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита,
Сургутского государственного университета.
Россия, г. Сургут
E-mail: yatanya-87@yandex.ru

ФОРМЫ И МЕТОДЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Налоговое стимулирование рассматривается как драйвер развития инновационной деятельности на региональном уровне. Авторы статьи задаются вопросом: насколько сегодня актуально это утверждение для регионов России. Обзор региональных налоговых преференций, направленных на поддержку инноваций, и сравнение полученных данных с рейтингом инновационной активности регионов приводят к выводу о наличии широкого спектра мер налогового стимулирования. При этом авторы отмечают низкую эффективность налоговых стимулов в регионах с особыми экономическими условиями, таких как Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Ямало-Ненецкий автономный округ. Отмечено, что для усиления эффекта налогового стимулирования необходимо принятие на федеральном уровне комплекса мер по стратегическому развитию этих территорий.

Ключевые слова: налоговые льготы, инновационная деятельность, методы налогового стимулирования, региональная экономика.

Введение

Сегодня, пожалуй, одним из самых актуальных направлений поиска в экономической науке является обоснование решений, которые позволят совершить тот самый «рывок» в новый экономический уклад. Эта идея охватила все отрасли экономической науки, налоговое направление не является исключением. С момента возникновения налоговой системы новой России ее основная цель остается неизменной – обеспечение доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы страны. Стоит признать, что, несмотря на продолжающиеся споры относительно главенства налоговых функций, объективно, в силу самой природы налогов, фискальная функция сохраняет свой приоритет в любых экономических условиях. Однако также очевидно, что налоговые регуляторы (стимулы и ограничения) давно не нуждаются в доказывании своего мощного влияния на развитие экономических систем. История насчитывает множество доказательств тому.

Российская налоговая система своего рода порождение российской сырьевой экономики. Структурная перестройка национальной экономики заявлена как идеология стратегии социально-экономического развития страны. Инновации должны обеспечить структурные реформы. Все это более чем когда-либо требует от государственного финансово-экономического менеджмента гибкой налоговой политики в части обеспечения режима наибольшего благоприятствования всем участникам создания и продвижения инноваций.

В налоговой политике России уже наметились некоторые изменения в части поддержки инноваций. Так, в 2011 году были внесены изменения в статью 95 части первой, часть вторую Налогового кодекса РФ в части формирования благоприятных налоговых условий для инновационной деятельности и статью 5 закона «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты

РФ». Изменения были направлены на совершенствование отдельных положений законодательства РФ о налогах и сборах в целях создания благоприятных налоговых условий для осуществления на территории России научных исследований и (или) опытно-конструкторских разработок, предусматривающих создание новой или усовершенствование производимой продукции (товаров, работ, услуг), создание новых или усовершенствование применяемых технологий, методов организации производства и управления. В частности, был установлен конкретный перечень расходов налогоплательщиков на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки, учитываемых при формировании налоговой базы по налогу на прибыль организаций; определен порядок учета таких расходов (разрешено учитывать понесенные расходы в полном объеме сразу после завершения соответствующих исследований и (или) разработок); предоставлено право на создание резервов предстоящих расходов на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки. В целях стимулирования организаций на использование современного энергоэффективного оборудования предусматривается предоставление им льготы по налогу на имущество организаций сроком на три года в отношении вновь вводимых объектов, имеющих высокую энергетическую эффективность.

Принятие указанных мер объективно должно было иметь отсроченный характер, но разразился кризис. В научных работах конца 200-х годов отмечалось, что «органы государственной власти избирали преимущественно организационные формы поддержки, такие как создание государственных корпораций (Роснано, Ростехнологии), использование механизма государственно-частного партнерства, создание наукоградов. При этом практически не используются инструменты налогового стимулирования инновационной деятельности. Эти инструменты в условиях существующего профицита бюджета могут стать наиболее действенными, так как позволят сохранить большую часть оборотных средств внутри инновационного процесса» [1]. Сегодня, когда многие регионы страны испытывают кризис сбалансированности своих бюджетов, возможно ли говорить об усилении налоговых стимуляторов инновационной активности в регионах? Поиску ответа на этот вопрос посвящена настоящая статья.

Теория

В мировой практике инструмент налоговых льгот не рассматривается самодостаточным для регулирования инновационных процессов, он

встроен в систему таких мер, как прямое бюджетное финансирование, государственные и частные гранты, создание корпораций с государственным участием, субсидирование процентных ставок, амортизационная политика, таможенные преференции, государственные гарантии, государственный заказ. Как показывает зарубежный опыт, между уровнем налогообложения и склонностью к предпринимательству вообще и инновационному, в частности, наблюдается прямая зависимость.

С экономической точки зрения, налоговое стимулирование представляет собой комплекс мер по предоставлению налоговых льгот и преимуществ субъектам экономических отношений, создающих благоприятные условия для осуществления ими инновационной деятельности [2].

В теории налогообложения нет единого подхода к определению методов налогового стимулирования. С позиций права, например, они определены как «приемы и способы, используемые в нормотворческой деятельности при установлении налоговых льгот и иных мер налогового характера, направленных на предоставление имущественных или иных экономических приоритетов отдельным категориям налогоплательщиков или плательщиков сборов» [3].

Опираясь на словарное определение термина «метод», под методом налогового стимулирования следует понимать систематизированную совокупность шагов, действий, которые нацелены на достижение целей налоговой политики.

Классификации методов налогового стимулирования разнообразны. Наиболее удачными нам представляются классификации, построенные на элементах налога (налогоплательщики, объект налогообложения, налоговая база, налоговая ставка, сроки уплаты налога). К примеру, по критерию «налогоплательщики» методы налогового стимулирования инновационной деятельности могут классифицироваться на: применяющиеся ко всем налогоплательщикам, осуществляющим инновационную деятельность; специально предусмотренные в отношении компаний, являющихся резидентами технико-внедренческих особых экономических зон (технопарков).

По критерию «объект налогообложения» методы могут классифицироваться на выведение отдельных объектов из-под налогообложения; выведение частей объектов и т. д. По критерию «налоговая база» - изъятия, вычеты, скидки и т. д. Классификации могут быть продолжены.

Также в работах можно встретить упоминание о формах налогового стимулирования. К ним относят [3]:

- налоговые льготы;
- налоговые каникулы;
- налоговые кредиты;
- налоговые рассрочки;
- налоговый вычет.

По нашему мнению, такая группировка несколько ошибочна и вводит в заблуждение. Если обратиться к словарям, то под формой понимается наружный вид, внешнее очертание. [4] Другими словами, каждый метод налогового стимулирования получает формализацию в соответствующем нормативном правовом акте, его вводящем. Отсюда и смешение названий форм и методов налогового стимулирования. Так, метод «налоговые каникулы» (классификация по критерию «сроки уплаты налогов») может быть реализован в разных формах, например, по продолжительности сроков их предоставления. При этом могут конкретизироваться круг налогоплательщиков, перечень налогов и т.д. Наиболее приемлемым термином для определения множества методов и форм налогового стимулирования является понятие «меры».

Среди наиболее интересных мер налогового стимулирования, получивших заметное развитие за рубежом в последние годы и пока не нашедших своего применения в РФ, можно особо выделить следующие основные меры:

- введение налогового режима «патентного окна», который делает акцент на конечных результатах инновационной деятельности предприятий, обеспечивая им более благоприятный налоговый режим в случае получения дохода от создания и широкомасштабного использования интеллектуальной собственности (патентов, лицензий, товарных знаков, ноу-хау и пр.);
- введение специального налогового режима для инновационных предприятий;
- стимулирование с помощью налоговых льгот участия промышленных предприятий в формировании научно-исследовательских объединений для совместного решения наиболее серьезных проблем;
- введение практики установки налоговых льгот на определенные фиксированные временные периоды (5–10 лет) с последующей оценкой их эффективности;
- целесообразно развернуть на постоянной основе научные исследования по оценке и сравнению эффективности различных налоговых

льгот в РФ и за рубежом, а также по определению направлений инновационного развития [2].

Практика

Следует отметить, что в вопросах налогового стимулирования инновационной активности акценты смещены на регионы. Как отмечалось, сегодня регионы испытывают острый дефицит собственных бюджетных доходов. В таких условиях задачи налогового стимулирования инновационной активности в регионах уступают приоритету задачам обеспечения текущей сбалансированности бюджета субъекта Федерации. Не многие субъекты могут позволить себе реализацию стратегических задач наращивания налогового потенциала под угрозой потери текущей платежеспособности. Ниже в таблице представлен обзор основных мер налогового стимулирования в отдельных регионах России.

Как показало исследование, наиболее популярными мерами налогового стимулирования является снижение ставки по налогу на прибыль организаций, подлежащего зачислению в региональный бюджет. Условием предоставления указанной налоговой преференции является реализация инвестиционного проекта на территории субъекта. Проект должен носить инновационный характер. Сравнение рейтинга инновационного развития регионов с результатами анализа применяемых в этих регионах мер налогового стимулирования показало, что в целом можно констатировать соответствие списка регионов - лидеров по инновационному развитию и регионов-передовиков по предоставлению налоговых преференций. Такое сравнение нельзя назвать корректным, по причине того, что лидерство в рейтинге инновационного развития обеспечивают такие показатели, как социально-экономические условия инновационной деятельности; научно-технический потенциал; инновационная деятельность; качество инновационной политики. [5] Обращает внимание тот факт, что в лидеры инновационного развития не попали регионы, которые традиционно лидируют по бюджетной обеспеченности. Речь идет о Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, Ямало-Ненецком автономном округе. Несмотря на высокие результаты рейтинга по показателю «социально-экономические условия инновационной деятельности» (регионы входят во вторую группу рейтинга, занимая 5 и 4 место соответственно), автономные округа находятся в третьей группе рейтинга субъектов Российской Федерации по значению российского регионального инновационного индекса (РИИ) (46 и 29 место соответственно).

Социально-экономические условия инновационной деятельности и научно-технический потенциал региона во многом зависят от активности федеральных органов исполнительной власти (через реализацию государственных и федеральных целевых программ, управление государственным имуществом, финансирование образовательных и научных организаций, деятельность компаний с государственным участием и пр.), в основе политики которых лежит принцип выравнивания условий и возможностей в регионах с акцентом на социальные обязательства государства. В то же время параметры инновационной деятельности предприятий и качество инновационной политики, осуществляемой региональными органами власти, определяются прежде всего исходя из ресурсов, приоритетов и управленческих навыков региональных управленческих команд. Не теряет актуальности вывод о том, что сокращение мер стимулирования инновационных процессов в регионах со стороны федерального центра приведет к усилению дифференциации субъектов Российской Федерации по уровню их инновационного развития. В частности, автономные округа Тюменской области используют весь спектр региональных налоговых льгот для инно-

вационных предприятий. При этом оценка эффективности налоговых льгот демонстрирует отсутствие эффекта их предоставления [6]. Льготы для малых инновационных предприятий на протяжении ряда лет остаются невостребованными. Причина – отсутствие налогоплательщиков, соответствующих требованиям предоставления льгот. По условиям ведения бизнеса (по рентабельности, обеспеченности трудовыми ресурсами, наличием инновационной инфраструктуры) автономные округа не могут конкурировать с Татарстаном, Томской и Новосибирской областями несмотря на значительный запас бюджетной обеспеченности. В Рейтинге готовности регионов к будущему Высшей школы экономики автономные округа занимают 25 и 73 места соответственно. [5] Очевидно, что для повышения инновационной активности в этих регионах должны осуществляться особые меры поддержки с участием федерального центра. Необходимо определиться с выбором модели развития этих территорий: вахтовый метод изъятия природных ресурсов или комплексное их освоение, предусматривающее закрепление населения, развитие науки и технологий. Налоговая политика будет являться лишь продолжением принятого экономического курса.

Таблица 1. Характеристика мер налогового стимулирования инновационной деятельности регионов Российской Федерации

Субъект РФ	Меры налогового стимулирования	Кто может воспользоваться	В чем заключается
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	1. Заключение специального инвестиционного контракта (СИК) [8]	организации, заключившие специальные инвестиционные контракты, стороной которых является Ханты-Мансийский автономный округ - Югра без участия Российской Федерации [3]	снижение ставки по налогу на прибыль организаций на 4%, применяется до окончания срока действия специального инвестиционного контракта, но не позднее 2027 года включительно [9]
		инвесторы, являющиеся стороной специального инвестиционного контракта, заключенного от имени Российской Федерации определенным Правительством Российской Федерации, федеральным органом исполнительной власти в сфере промышленной политики или иным федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством Российской Федерации на заключение специальных инвестиционных контрактов в отраслях промышленности, в соответствии с Федеральным законом от 31 декабря 2014 года N 488-ФЗ "О	снижение ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в бюджет автономного округа, на 8% [9]

Субъект РФ	Меры налогового стимулирования	Кто может воспользоваться	В чем заключается
		промышленной политике в Российской Федерации" [9]	
	2. Налоговые льготы [8]	организации, осуществляющие инновационную деятельность в соответствии с Федеральным законом "О науке и государственной научно-технической политике", относящуюся к научным исследованиям и разработкам, техническим испытаниям, исследованиям, анализу и сертификации, и одновременно являющиеся субъектами малого и среднего предпринимательства в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" [9]	снижение ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в бюджет автономного округа, на 4% [9]
		организации - участники региональных инвестиционных проектов; при условии, что доходы от реализации товаров, произведенных в результате реализации регионального инвестиционного проекта, составляют не менее 90 процентов всех доходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций [9]	снижение ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в бюджет автономного округа, на 8% [9]
		организации, являющиеся владельцами лицензий на пользование участками недр, содержащих месторождения углеводородного сырья на территории автономного округа, в уставном капитале которых доля прямого участия организации, являющейся ответственным исполнителем национального проекта "Создание комплекса отечественных технологий и высокотехнологичного оборудования разработки запасов баженовской свиты", составляет не менее 50 процентов, в отношении имущества, вновь созданного в рамках реализации национального проекта	освобождение от уплаты налога на имущество организаций [7]
Ямало-Ненецкий автономный округ	1. Заключение специального инвестиционного контракта	организации - участники региональных инвестиционных проектов, являющиеся участниками специальных инвестиционных контрактов; при условии, что доходы от реализации товаров, произведенных в результате реализации регионального инвестиционного проекта, составляют не менее 90 процентов всех доходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций	установление ставки налога на прибыль организаций, зачисляемого в окружной бюджет, в размере 13,5 %, предоставляется на период не позднее 2025 года включительно [10]
	2. Налоговые льготы	организации, реализующие приоритетные инвестиционные проекты, включенные в соответствующий перечень	- установление ставки налога на прибыль организаций в размере от 10% до 15,5% (в зависимости от категории налогоплательщика) [10];

Субъект РФ	Меры налогового стимулирования	Кто может воспользоваться	В чем заключается
			- установление ставки по налогу на имущество организаций в размере 1,1 % в отношении имущества, созданного и (или) приобретенного в сроки реализации инвестиционных проектов, в течение трех лет с даты признания имущества объектом налогообложения [12].
	3. Инвестиционный налоговый вычет	организации, реализующие приоритетные инвестиционные проекты, включенные в соответствующий перечень	право уменьшать исчисленную сумму налога на прибыль организаций на сумму расходов, связанных с приобретением (созданием) или модернизацией (реконструкцией) объектов основных средств в части имущества по 3 - 7 амортизационным группам [11]
Республика Татарстан	1. Заключение специального инвестиционного контракта	инвесторы, являющиеся стороной специального контракта, другой стороной которых наряду с Российской Федерацией является Республика Татарстан в лице Кабмина РТ или уполномоченного им органа	- установление ставки налога на прибыль в размере 13,5% до окончания срока действия контракта, но не позднее 2025 года. Для производителей грузовых автотранспортных средств - участников СИК - устанавливается пониженная налоговая ставка. Нулевая ставка налога устанавливается в течение десяти последовательных налоговых периодов не позднее окончания срока действия СИК. Нулевая ставка налога действует до 2025 года. С 2026 года ставка налога составит 13,5% [14] - установление ставки налога на имущество организаций в размере 0,1 % в отношении имущества, вновь созданного или приобретенного для реализации инвестиционного проекта, предусмотренного СИК. Льгота предоставляется на срок действия СИК, но не более чем на 10 лет [15]
	2. Налоговые льготы	- налогоплательщики, реализующие инвестиционные проекты в соответствии с Законом Республики Татарстан "Об инвестиционной деятельности в Республике Татарстан" на территории промышленной площадки Елабужского автомобильного завода "Алабуга"; - организации - резиденты территории опережающего социально-экономического развития, созданной на территории монопрофильного муниципального образования (моногорода) Республики Татарстан	освобождение от уплаты налога на имущество организаций [15]
		- организации, осуществляющие инвестиционную деятельность в соответ-	установление ставки налога на имущество организаций в размере 0,1 % [15]

Субъект РФ	Меры налогового стимулирования	Кто может воспользоваться	В чем заключается
		ствии с договором о реализации инвестиционного проекта, заключенным согласно Закону Республики Татарстан "Об инвестиционной деятельности в Республике Татарстан" ; - технопарки (индустриальные парки), инновационно-технологические центры, созданные в соответствии с решениями правительств Российской Федерации или Республики Татарстан для реализации инновационных проектов	
		организации - резиденты особой экономической зоны промышленно-производственного типа, созданной на территории Елабужского района Республики Татарстан	в течение пяти календарных лет начиная с налогового периода, в котором впервые получена прибыль, подлежащая налогообложению, - установление ставки налога на прибыль 0%; в период с шестого по десятый календарный год – 5%; по истечении десяти календарных лет – 13,5% [16]
		субъекты инвестиционной деятельности, созданные после вступления в силу Закона РТ от 02.08.2008 г. № 53-ЗРТ с целью реализации инвестиционных проектов в соответствии с Законом Республики Татарстан от 25 ноября 1998 года № 1872 "Об инвестиционной деятельности в Республике Татарстан" и не осуществляющие иной деятельности, не связанной с реализацией инвестиционных проектов, а также субъекты инвестиционной деятельности, заключившие договоры о реализации инвестиционных проектов в порядке и в соответствии с указанным Законом до вступления в силу Закона РТ от 02.08.2008 г. № 53-ЗРТ от 02.08.2008 г. № 53-ЗРТ	установление ставки налога на прибыль в размере 13,5% [16]
Архангельская область	Налоговые льготы [17]	организации, осуществившие вложения для производственных целей (для целей собственного производства на территории Архангельской области товаров (работ, услуг), которые предназначены для реализации третьим лицам в целях извлечения прибыли) и получившим уведомление о включении инвестиционного проекта, в рамках которого осуществлены вложения, в реестр приоритетных инвестиционных проектов Архангельской области, выданное уполномоченным исполнительным органом государственной власти Архангельской области в сфере инвестиционной деятельности [19]	установление ставки налога на прибыль организаций в размере от 13,5% до 16,5% (в зависимости от удельного веса суммарного прироста балансовой стоимости основных фондов организации в результате осуществленных вложений в балансовую стоимость основных фондов организации на конец налогового периода, предшествующего осуществлению вложений) [19]
		организации, осуществившие вложения в основные средства, используемые при	установление ставки налога на имущество организаций в размере 0,1% [18]

Субъект РФ	Меры налогового стимулирования	Кто может воспользоваться	В чем заключается
		осуществлении ими видов экономической деятельности, предусмотренных ст. 2.1 закона Архангельской области от 14.11.2003 N 204-25-ОЗ "О введении в действие на территории Архангельской области налога на имущество организаций в соответствии с частью 2 Налогового кодекса РФ и внесении изменений в некоторые законодательные акты Архангельской области" [18]	
Пензенская область	1. Заключение специального инвестиционного контракта	организации-участники специального инвестиционного контракта, заключенного на основании постановления Правительства Российской Федерации от 16 июля 2015 года N 708 "О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности" [20]	установление ставки налога на прибыль в размере 13,5% [20]
	2. Налоговые льготы	организации-участники региональных инвестиционных проектов (резиденты индустриальных парков или центров регионального развития Пензенской области) [20, 22]	установление ставки налога на прибыль в размере 10% [20]
		вновь созданные предприятия, реализующие приоритетные инвестиционные проекты на территории Пензенской области, а также организации, реализующие на территории Пензенской области стратегически значимые инвестиционные проекты в соответствии с Законом Пензенской области от 30 июня 2009 года N 1755-ЗПО "Об инвестициях и государственно-частном партнерстве в Пензенской области" [21]	установление ставки налога на имущество организаций в размере 0% [21]
Новосибирская область	1. Заключение специального инвестиционного контракта	инвесторы, заключившие специальный инвестиционный контракт с Новосибирской областью	- установление налоговой ставки по налогу на прибыль организаций в размере 13,5%; применяется к налоговой базе по прибыли от осуществления деятельности, связанной с реализацией инвесторами заключенного специального инвестиционного контракта с Новосибирской областью; - освобождение от уплаты налога на имущество организаций в отношении имущества, используемого для реализации специального инвестиционного контракта [22]
	2. Налоговые льготы	инвесторы, осуществляющие деятельность по реализации прошедшего конкурс инвестиционного проекта	- установление налоговой ставки по налогу на прибыль организаций в размере 13,5%; - освобождение от уплаты налога на имущество организаций в отношении имущества, используемого инвесторами для реализации инвестиционного проекта [22]

Субъект РФ	Меры налогового стимулирования	Кто может воспользоваться	В чем заключается
	3. Изменение сроков уплаты налогов	инвесторы, осуществляющие деятельность по реализации прошедшего конкурс инвестиционного проекта	- отсрочка или рассрочка предоставляется на срок от одного до шести месяцев в пределах календарного года и срока окупаемости инвестиционного проекта, но не более 7 лет. На сумму задолженности начисляются проценты исходя из ставки, равной одной десятой ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на дату вынесения решения о предоставлении отсрочки или рассрочки; - инвестиционный налоговый кредит по налогу на прибыль организаций, подлежащему зачислению в областной бюджет Новосибирской области, и по региональным налогам предоставляется на срок окупаемости инвестиционного проекта, но не более 7 лет. На сумму кредита начисляются проценты, исходя из ставки, равной одной десятой ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на дату вынесения решения о предоставлении инвестиционного налогового кредита [22]

Заключение

Рассмотрев перечень мер, применяемых для стимулирования инновационной деятельности в регионах России, можно констатировать, что эти мероприятия направлены в основном на поддержание благоприятного инновационного и инвестиционного климата, например, стимулируется использование современного оборудования, проведение НИОКР, повышение квалификации сотрудников, импорт оборудования, не имеющего аналогов в РФ. Безусловно, разнообразие мер налогового стимулирования оказывает положительное влияние на развитие инноваций. Однако сегодня важно понимать, насколько эффективны эти меры.

Отметим, что действующее налоговое законодательство в России позволяет реализовывать передовые разработки в области налогового стимулирования инновационной деятельности. Не решенными же остаются во многом вопросы пространственного развития территорий России. Слишком велика дифференциация регионов по возможностям роста налогового потенциала за счет развития инноваций. Одним из направлений решения стоящих перед государством задач может стать работа по дальнейшему развитию территорий с преференциальным налоговым режимом в комплексе задач структурной перестройки экономики страны.

Список литературы

1. Гардова М.П. Формы и методы оценки эффективности налогового стимулирования инновационной деятельности в условиях кризиса. Автореф. дисс. канд. экон. наук. М, 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dislib.ru/ekonomika/23433-1-formi-metodi-ocenki-effektivnosti-nalogovogo-stimulirovaniya-innovacionnoy-deyatelnosti-usloviyah-krizisa.php> (дата обращения: 15.04.2018).
2. Третьякова Ю. Н., Филатова И. И. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в РФ

// Молодой ученый. — 2015. — №7. — С. 499-502. — URL <https://moluch.ru/archive/87/16649/> (дата обращения: 05.05.2018).

3. Васильев С.В. Правовые средства налогового стимулирования инновационной деятельности. Автореф. дисс. канд. юр. наук. М, 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-73940.html> (дата обращения: 15.04.2018).
4. Большой словарь иностранных слов. Издательство «ИДК», 2007. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_fwords/12523/%D0%A4%D0%9E%D0

- [%A0%D0%9C%D0%90](#) (дата обращения: 15.04.2018).
5. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 5 / Г.И. Абдрахманова, П.Д. Бахтин, Л.М. Гохберг и др.; под ред. Л.М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 260 с. – 300 экз. – ISBN 978-5-7598-1591-4 (в обл.).
6. Каратаева, Г.Е. Анализ влияния действующих в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре налоговых льгот по налогу на прибыль организаций на повышение доходной части бюджета / Г.Е. Каратаева, А.Р. Грошев, Г.Д. Казимова // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2015. – Т.25. - №4. – С.630-636.
7. Закон Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 29.11.2010 № 190-оз «О налоге на имущество организаций».
8. Распоряжение Правительства ХМАО - Югры от 18.09.2017 N 559-рп "Об основных направлениях налоговой, бюджетной и долговой политики Ханты-Мансийского автономного округа - Югры, характеристиках проекта закона о бюджете Ханты-Мансийского автономного округа - Югры на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов".
9. Закон ХМАО - Югры от 30.09.2011 N 87-оз (ред. От 20.12.2017, с изм. От 23.02.2018) "О налоге на прибыль организаций, подлежащем зачислению в бюджет Ханты-Мансийского автономного округа - Югры" (принят Думой Ханты-Мансийского автономного округа - Югры 30.09.2011).
10. Закон Ямало-Ненецкого автономного округа от 25.09.2008 года N 77-ЗАО «Об установлении пониженной ставки налога на прибыль организаций отдельным категориям налогоплательщиков».
11. Постановление Правительства ЯНАО от 20.10.2017 N 1100-П "Об основных направлениях бюджетной и налоговой политики Ямало-Ненецкого автономного округа на 2018 - 2020 годы".
12. Закон ЯНАО от 27.11.2003 № 56-ЗАО (ред. От 25.12.2017) "О налоге на имущество организаций"
13. Закон Республики Татарстан от 2 декабря 2017 г. N 87-ЗРТ "Об установлении налоговой ставки по налогу на прибыль организаций для организаций - участников специальных инвестиционных контрактов".
14. Закон Государственного Совета Республики Татарстан от 28 ноября 2003 года n 49-зрт о налоге на имущество организаций (с изменениями на: 02.12.2017).
15. Закон РТ от 02.08.2008г. № 53-ЗРТ (ред. От 08.10.2013г.) "Об установлении налоговой ставки по налогу на прибыль организаций для отдельных категорий налогоплательщиков".
16. Распоряжение Правительства Архангельской области от 19.09.2017 N 380-рп "Об основных направлениях бюджетной и налоговой политики Архангельской области на 2018 год и на среднесрочную перспективу".
17. Закон Архангельской области от 14.11.2003 N 204-25-ОЗ (ред. От 20.11.2017) "О введении в действие на территории Архангельской области налога на имущество организаций в соответствии с частью 2 Налогового кодекса РФ и внесении изменений в некоторые законодательные акты Архангельской области".
18. Закон Архангельской области от 24.06.2009 N 52-4-ОЗ (ред. От 20.11.2017) "О налоговых льготах при осуществлении инвестиционной деятельности на территории Архангельской области".
19. Закон Пензенской обл. От 04.07.2014 N 2571-ЗПО (ред. От 20.06.2017) "О понижении налоговой ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в бюджет Пензенской области".
20. Закон Пензенской обл. От 27.11.2003 N 544-ЗПО (ред. От 20.12.2017) "Об установлении и введении в действие на территории Пензенской области налога на имущество организаций".
21. Распоряжение Правительства Пензенской обл. От 24.10.2017 N 486-рп "Об основных направлениях бюджетной и налоговой политики Пензенской области на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов".
22. Закон Новосибирской области от 16.10.2003 N 142-ОЗ (ред. От 30.11.2017) "О налогах и особенностях налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков в Новосибирской области".
23. Налоговая безопасность: монография для магистров вузов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Юриспруденция» / [О.А. Миронова и др.]; под ред. О.А. Мирановой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2017. – 463 с. О.А. Мирановой. Москва, 2017 Сер. Magister.

Коневая Ольга Васильевна,
кандидат экономических наук, доцент
торгово-экономического института
Сибирского федерального университета.
Россия, г. Красноярск
E-mail: smorodina77@list.ru

Дягель Оксана Юрьевна,
кандидат экономических наук, доцент
торгово-экономического института
Сибирского федерального университета.
Россия, г. Красноярск
E-mail: dygel06@mail.ru

Статья подготовлена на основе материалов исследования по Гранту РФФИ № 18-010-00192/18 «Кооперационно-сетевые взаимодействия как ресурс самоорганизации и достижения качественных результатов в экономике».

ЭВОЛЮЦИЯ ФИНАНСОВОЙ МЫСЛИ О СОДЕРЖАНИИ НАЛОГОВ, ИХ РОЛИ В ЭКОНОМИКЕ И СИСТЕМЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ (СООБЩЕНИЕ 1)

В статье сделана попытка обобщить сложившийся исторический опыт и раскрыть вопросы, связанные с развитием сущности, принципов и функций налогов в разные исторические периоды. Предложенные авторами разработки направлены на более глубокое раскрытие сущности налогов.

Ключевые слова. налоги, эволюция, налоговые теории, принципы налогообложения, функции налогов.

Введение

Налог – это одна из категорий, интерес к которой не угасает с момента его появления. Столь пристальное внимание к сущности указанной категории требует его системного изучения с позиций эволюции финансовой мысли, роли в экономике и функционировании хозяйствующих субъектов, с целью обобщения накопленного опыта, выявления дискуссионных моментов и развития научной мысли.

Эволюционное развитие сущности налогов

Изначально природа налогов заключалась в том, чтобы отдать часть своего во благо всех. На первобытном уровне это проявлялось в жертвоприношении древним богам, чтобы задобрить, откупиться. Со временем наряду с развитием государственности, появлением товарного производства и государственного аппарата (чинов-

ники, армии, суды), требующих содержания, появились налоги, которые первоначально были бессистемными, в основном взымались в период военного времени продовольствием, фуражом, снаряжением для армии и т.п., т.е. в натуральной форме. Со временем налоги стали взыматься преимущественно в денежной форме и направляться на содержание «...дворцов, армий, возведение укреплений вокруг городов, на строительство храмов и дорог» [16, с. 81], по сути стали «...источником доходов для денежного содержания государства» [16, с. 81]. Д. Боголепов в работе 1929 г. «Краткий курс финансовой науки» отмечает двойное историческое происхождение налогов «... во-первых, налог возникший из контрибуции и дани, это преимущественно налог на побежденных, иностранцев или просто на угнетенные классы, которые нередко принадлежали к другой национальности,

чем господствующие классы, – налог феодального общества. Второй тип налога, возникший после появления постоянного войска, носит совершенно иной характер, он устанавливается после долгих переговоров с участием различных представительных учреждений, парламентов и т.д. – налог буржуазного общества» [3, с. 17].

Налоговые платежи того времени отдаленно напоминали налоги в современном их представлении, так как «постепенно налоги из формы административного поддержания благосостояния государей становятся орудием экономической политики. Государство через развитие налогообложения начинает влиять на те или иные стороны хозяйственной жизни. Позднее, выявив такую стимулирующую и дестимулирующую роль налогов, их стали активно и сознательно использовать для регулирования различных областей экономической и социальной сферы» [16, с.71].

Рассмотрение учеными эволюции налогов через периодизацию развития позволяет обозначить наличие трех подходов.

Первый подход, обосновывающий наличие пяти периодов развития налогов и налоговых систем, присутствует в трудах Х. Хайнрайх, суть которых представлена Е. И. Уразовой [21, с. 13-14]. В основу периодизации положена приоритетность (значимость) роли того или иного вида налогов, в определенный временной период в соответствии с процессами, происходящим в экономике.

Второй подход, предлагает Р. Масгрейв и выделяет две периода: ранний и поздний. Согласно этой точки зрения, для раннего периода характерно появление налогов, а для позднего – их качественное развитие: расширение объектов налогообложения, усовершенствование его форм и методов взимания налогов и т.п. [12, с.13].

Третий подход, получивший наибольшее признание, доказывает существование трех периодов в развитии налогообложения, с чем мы в полной мере согласны. Трехэтапная периодизация развития впервые была обоснована И. И. Янжул [23, с. 285-286] и в дальнейшем развита и дополнена в работах В. М. Пушкаревой [15, с. 17], А. В. Брызгалова [4, с. 17-22], И. А. Майбукова, А. М. Соколовской [9, с. 7-14] и других ученых.

В рамках первого периода происходило зарождение налогов, налоговой системы, механизма их взимания. На втором – становление налоговой системы на основе принципов рациональности и обоснованности, осознание возможности через налоги оказывать влияние на

государственные и социально-экономические процессы общества. В рамках третьего периода, длящегося и в настоящее время, происходит качественное развитие налогов и налогообложения, основанное на научно-теоретическом воззрении и практическом опыте.

Таким образом, по своей сути второй и третий подходы схожи между собой, за исключением того, что в рамках третьего подхода четко обозначена значимость науки и эволюции научных взглядов на природу налогов как основы качественного развития налоговых систем.

Изначально существовала концепция, о том, что «в сущности, вопрос о налоге есть вопрос о государстве» [1, с. 34]. Е.А. Смородина в статье «Развитие научных концепций о сущности и функциях налогов» по этому поводу отмечает следующее: «... следовательно, с одной стороны, государство не может существовать без взимания налогов; с другой стороны, налоги, – это органическая часть государства. Там, где существует государство, существуют и налоги, а их сущность обусловлена назначением и функциями первого» [19, с. 4]. В этой связи на протяжении длительного периода времени налог рассматривался как категория науки о государстве, однако со временем развитие учений о государстве выделило их в самостоятельную область финансовой науки, в рамках которой уже на более высоком уровне стала обосновываться экономическая сущность и природа налогов. В свете сегодняшних дней налог уже обозначают как философскую, экономическую, финансово-перераспределительную категорию, при этом допускается возможность ее рассмотрения в юридическом, правовом и политическом аспектах [6, с. 103; 5; 17].

Как уже отмечалось, третий период ознаменовался появлением налоговых теорий. В современном понимании налоговая теория – та или иная система научных знаний о сути и природе налогов, их месте, роли и значении в экономической и социально-политической жизни общества [2, с. 212]. В некоторых источниках отмечается, что налоговые теории – это еще и модели построения налоговых систем государства [22].

Изначально возникли частные налоговые теории, в общем понимании «это теоретическое обоснование установления налогового режима в отношении отдельных налогов или в соотношении различных видов налогов, количества налогов, их качественного состава, ставки налога» [14, с. 17].

В качестве основных (базовых) частных теорий можно выделить следующие:

- теория соотношения прямого и косвенного налогообложения, возникшая еще в Средневековье;
- теория единого налога, предложенная Франсуа Кенэ (1694-1774), которая в дальнейшем получила развитие в частных теориях: а) теория единого земельного налога – Генри Джорж, (1879); б) теория единого акциза – У. Петти, (1662); в) теория единого налога на расходы – Э. Пфейффер, (1866); г) теория единого капитального налога – Э. де Жирарден, (1872), в т.ч. теория пропорционального и прогрессивного налогообложения; теория переложения налогов.

В дальнейшем на базе частных теорий стали появляться общие теории налогов, развитие и дополнение которых происходит и в современных условиях развития общества.

В интерпретации М. Р. Пинской «общая налоговая теория – это теоретическое обоснование необходимости и предназначения налога, об особенностях и характере налогообложения» [14, с. 18].

В качестве основных (базовых) общих налоговых теорий можно выделить следующие: а) теория обмена и ее разновидности: теория эквивалентного обмена (Средневековье, конец V – середина VII в.); атомистическая теория (эпоха Просвещения, XVII – XVIII вв., С. де Вобан, III. Монтескье, Т. Гоббс, Вольтер, О. де Мирабо); теория наслаждения (первая половина XIX в., Ж. Симонд де Сисмонди); теория налога как страховой премии (вторая половина XIX в., Дж. Мак-Куллох, А. Тьер); б) классическая теория (вторая половина XVIII – первая половина XIX в., А. Смит, Д. Рикардо); в) теория жертвы (XIX – начало XX в., Н. Канар, Б. Мильгаузен, Д. Милль); г) теория коллективных потребностей (последняя четверть XIX – начало XX в., Э. Селигман, Р. Струм, Ф. Нитти и др.); д) кейнсианская теория (первая половина XX в., Дж. Кейнс);

е) монетаристическая теория (50-е гг. XX в., М. Фридман); ж) теория экономики предложения (начало 80-х гг. XX в., М. Бернс, А. Лаффер, Г. Стайн и др.) и т.д.

Подробным изучением частных и общих теорий с обращением к первоисточникам занимались многие современные налоговеды. В рамках данной статьи не было цели изучения налоговых теорий, однако исследование в любом случае так или иначе будет базироваться на существенных характеристиках налоговых теорий, в том числе и на упомянутых выше, контексте их понимания и интерпретации, которая присутствует в трудах В. М. Пушкаревой [15], Д. Г. Черника, А. В. Брызгалина [4], М. Р. Пинской М. Р. [13] и др. авторов.

Следующей ступенью познания послужила общая теория налогов, которая образовалась на базе общих налоговых теорий в качестве научных концепций: «...общая теория налогов – это система научных знаний о сути и природе налогов, их значении, месте и роли в экономической и социально- политической жизни общества; свод важнейших принципов и положений по формированию налогооблагаемой базы и распределения налогового бремени» [14, с. 35].

В центре внимания любой теории находится налог, о сущности которого до сих пор продолжают дискуссии, о чем свидетельствует огромное количество различных вариантов его определений (табл. 1).

По определениям налогов можно сформировать представление об их развитии. Попытку обобщить эволюцию взглядов на налоги в работе «Этюды по теории налогообложения» предприняли Э. Селигман и Р. Струм [18]. Авторская интерпретация, результатов этимологического исследования Э. Селигмана и Р. Струма представлена на рис. 1.

Таблица 1. Сущность «налога» как философской, финансовой, экономической и правовой категории

Ф.И.О. ученого или источник	Содержание понятия
А. Смит (1776 г.)	Налог – это бремя, накладываемое государством в форме закона, регулирующего его размер и порядок уплаты
Н. Н. Тургенев (1818 г.)	Налог – это суть средства к достижению цели общества или государства, т.е. цели, которую люди себе предполагают при соединении с обществом или при составлении государств. На нем основывается и право правительства требовать податей от народа. Люди, соединившись в общество и вручив правительству власть верховную, вручили ему вместе с сим и право требовать налогов
А. А. Исаев (1887 г.)	Налог – это обязательные денежные платежи частных хозяйств, служащие для покрытия общих расходов государства и единиц самоуправления
Жан-Симон де Сисмонди	Налог – это цена, уплачиваемая гражданином за полученные им наслаждения от общественного порядка, справедливости правосудия, обеспечения свободы личности и права

Ф.И.О. ученого или источник	Содержание понятия
(1898 г.)	собственности. При помощи налогов покрываются ежегодные расходы государства, и каждый плательщик налогов участвует таким образом в общих расходах, совершаемых ради него и ради его сограждан
И. Х. Озеров (1906 г.)	Налог – это принудительный сбор, который взимается с лиц, находящихся на определенной территории, и который идет на покрытие расходов государства
Э. Селигман (1908 г.)	Налог – это принудительный сбор, взимаемый государством с отдельно взятого лица для покрытия расходов, вызванных общегосударственными нуждами, без всякого отношения к специальной выгоде плательщика
С. Ю. Витте (1912 г.)	Налог – это принудительный сбор (пожертвования) с дохода и имущества подданных, взимаемые в силу верховных прав государства ради осуществления высших целей государственного общежития
А. А. Соколов (1928 г.)	Под налогом нужно разуметь принудительный сбор, взимаемый государственной властью с отдельных хозяйствующих лиц или хозяйств для покрытия производимых ею расходов или для достижения каких-либо задач экономической политики без предоставления плательщикам его специального эквивалента
Д. Рикардо (1935 г.)	Налог – это та доля продукта и труда страны, которая поступает в распоряжение правительства, они всегда уплачиваются в конечном счете из капитала или из дохода страны
С. Г. Пепеляев (2000 г.)	Единственная законная (установленная законом) форма отчуждения собственности физических или юридических лиц на началах обязательности, индивидуальной безвозмездности, безвозвратности, обеспеченная государственным принуждением, не носящая характера наказания или контрибуции, в целях обеспечения плат ежеспособности субъектов публичной власти
М. В. Романовский, О. В. Врублевская (2006 г.)	Налог – индивидуально безэквивалентное движение денежных средств от индивидуума к государству, осуществляемое на основании принуждения со стороны власти, имеющее целью формирование денежного фонда, используемого для выполнения государством своих функций
М. Р. Пинская (2008 г.)	Налог – экономическая категория, выражающая отношения, возникающие между государством и экономическими субъектами в процессе перераспределения ВВП страны в связи с формированием централизованных фондов финансовых ресурсов государства. Это принудительное изъятие части дохода или имущества организаций и физических лиц в бюджет и внебюджетные фонды государства без притязания налогоплательщиков на компенсацию уплаченных ими сумм со стороны государства
Е. А. Смородина (2014 г.)	Налог – это индивидуально-безвозмездное, относительно регулярное изъятие государством в свою пользу части ВНД в виде обязательного взноса для формирования денежных (фондов) доходов

Так, к началу XX в, эволюция научных взглядов о налогах прошла семь стадий (этапов), в основе каждого этапа лежит та или иная идея понимания сущности налога: дар – прощение – помощь – жертва – чувство долга – принуждение – определенная доля (оклад), исходя из этого менялось звучание термина: donum – bebe – aid – duty – impost – scot.

Русские ученые во многом научные представления о налогах формировали на основе открытий, сделанных на Западе, однако с сугубо специфическими особенностями и русской самобытностью. В русском языке термин «налог» появился в 1765 г., благодаря ученому-историку А. Я. Поленову, который его впервые употребил в работе «О крепостном состоянии крестьян в

России», до этого момента для обозначения государственных сборов использовался термин «подать».

В современных условиях научные дискуссии в большей степени носят критический характер и лежат в плоскости обсуждения определения налога, которое установлено ст. 8 Налогового кодекса Российской Федерации и звучит следующим образом: «...под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований» [11].

СТАДИЯ (ЭТАП) РАЗВИТИЯ	ОСНОВНАЯ ИДЕЯ	ТЕРМИН	ИСТОКИ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТЕРМИНА
Первая	Идея дара. Налог – это подарок индивиду- ума правительству	Donum Benevo- lence	Латинский Английский
Вторая	Идея прошения. Налог – это смиренное умаление, прошение правительства у народа о поддержке	Precar- ium Bebe	Латинский Немецкий (от beten -просить)
Третья	Идея помощи. Налог – это помощь, оказыва- емая государству	Adiuto- rium Aid Aide	Латинский Английский Французский
Четвертая	Идея о жертве. Налог – это жертва, прино- симая индивидуумом в интересах государ- ства	Dazio Gabelle Abgabe	Латинский Старо-французский Немецкий
Пятая	Идея чувства долга (обязанности). Налог – это плата, обусловленная чувством долга (обязанности) налогоплательщика	Duty	Английский
Шестая	Идея принуждения. Налог – это принуди- тельная плата в пользу государства	Impost или im- position Impot Imposta	Английский Французский Итальянский
Седьмая	Идея определенной доли (оклада). Налог – доля (оклад) установленная правитель- ством вне всякой зависимости от воли пла- тельщика	Scot	Английский средне- вековый

Рисунок 1. Этимологическая иллюстрация эволюции взглядов на природу налогов по Э. Селигману (американская научная школа)

Анализ данного определения с наложением сущностных характеристик с позиций юридической интерпретации на научные знания позволяет выделить по меньшей мере семь признаков современного налога: а) императивно-обязательный характер; б) индивидуальная безвозмездность; в) безэквивалентность платежа; г) односторонний характер установления; д) только денежная форма уплаты; е) изъятие части собственности; ж) направляется на обеспечение деятельности и нужды государства.

Признак индивидуальной безвозмездности заключается в том, что уплата налога не влечет за собой возникновения обязанности со стороны государства по предоставлению каких-либо благ налогоплательщику, с одной стороны, а с другой, – налогоплательщик не получает права требовать от государства каких-либо благ. Мало того, государство не отчитывается перед налогоплательщиком на какие конкретные цели были потрачены полученные от него налоговые платежи.

Признак безэквивалентности логично вытекает из предыдущего признака. Понятно, что государство предоставляет определенные услуги, которыми может воспользоваться или пользуется безусловно любой гражданин нашей страны независимо от того, уплачивает он налоги или нет: по защите границ от внешних посягательств, обеспечению правопорядка, гражданской обороны, правосудия, записи актов гражданского права, гражданской обороны, правосудия, записи актов гражданского состояния и т.п., но факт эквивалентности предоставления данных услуг, объему уплачиваемых налогов законодательством не регламентируется.

Признак одностороннего характера установления объясняется тем, что только государство

устанавливает налоги, организации и физические лица такими полномочиями не наделены.

Налоги уплачиваются только в денежной форме, другие варианты уплаты налогов законодательством не предусмотрены, из этого вытекает признак, – только денежная форма уплаты.

Признак изъятия части собственности вытекает из позиции Конституционного суда Российской Федерации, выраженной в Постановлении от 17.12.1996 № 20-п, согласно которому «...налогоплательщик не вправе распоряжаться по своему усмотрению той частью своего имущества, которая в виде определенной денежной суммы подлежит взносу в казну». Согласно данному тезису сумма налога по определению изначально не принадлежит налогоплательщику.

Суть налога заключается в том, что его собирают для обеспечения деятельности и нужд государства через систему наполнения бюджета и определения направлений его расходования.

Выводы

Развитие финансовой мысли о содержании налогов продолжается до сих пор. В дискуссионной плоскости лежит понимание экономической, правовой и государственной сущности налога. Налог, как категория, является очень динамичным, меняющим ряд своих черт в рамках характерных особенности развития общества и государственного уклада на том или ином этапе, при этом сохраняя некоторые характеристики в неизменном виде с момента зарождения. Сказанное говорит о том, что налог, это категория, требующая постоянного внимания и изучения со стороны не только сущностных характеристик, с привязкой к периодам развития, но и его элементов, принципов и функций. Результаты исследования последних представлены в Сообщении 2.

Список литературы

1. Алексеенко М. М. Взгляд на развитие учения о налогах. – Харьков. – 1870. – 211 с.
2. Барциц В. Е., Павлюшкевич Т. В. Частные теории налогов и их роль в эволюции налогообложения // Экономика. Право. Печать. Вестник СЭИ. – 2013. – № 4. – С. 210-214.
3. Боголепов Д. Краткий курс финансовой науки. – Харьков: Изд-во «Пролетарий», 1929. – 314 с.
4. Брызгалов А. В. Налоги и налоговое право: учеб. пособие. – М.: Аналитика-Пресс, 1997. – 608 с.
5. Дягель О. Ю. Антикризисная диагностика деятельности предприятий: теория и практика: монография // О. Ю. Дягель, Е. О. Энегельгардт; Краснояр. Гос. Торг. Экон. Ин-т.- Красноярск, 2010. – 220 с.
6. Качур О. В. Дискуссионные вопросы сущности, функций и принципов налогов // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 3. – С. 103- 107.
7. Конева О. В. Учетно- аналитическое обеспечение управления налоговой нагрузкой малого предприятия: монография / О. В. Конева. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016. – 252 с.
8. Конституция Российской Федерации: офиц. текст. – М.: Маркетинг, 2007.
9. Майбуров И. А., Соколовская А.М. Теория налогообложения. Продвинутый курс: учебник для магистрантов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 591 с.
10. Миронова О. А., Ханафеев Ф. Ф. Налоговое администрирование: развитие науки и практики // Экономический вестник Ярославского университета. – 2014. – № 32. – С. 32-41.

11. Налоговый кодекс Российской Федерации (Ч. 1) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 15.02.2016). – Режим доступа: <https://www.consultant.ru>.
12. Налогообложение: теории, проблемы, решения: монография / под ред. В. П. Вишневского. – Донецк. – Изд-во «ДонНТУ», 2006. – 504 с.
13. Пинская М. Р. Основы теории налогов и налогообложения: монография / под науч. ред. В. С. Барда. – М.: Изд-во «Палеотип», 2004. – 216 с.
14. Пинская М. Р. Теория налогов: курс лекция для факультета магистерской подготовки. – М.: Финансовая академия, 2009. – 68 с.
15. Пушкарева В. М. История финансовой мысли и политики налогов: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 256 с.
16. Рубан А. А., Чмитова Н. В., Шутенков И. Ю. Теория и история налогообложения: учеб. пособие. – Улан-Удэ: Изд-во «ВСГТУ», 2010. – 216 с.
17. Сацук Т. П. Показатели результативности деятельности предприятий в системе управленческого учета // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. - 2014.- №.- С. 118-122.
18. Селигман Э, Струм Р. Этюды по теории обложения. – СПб.: Правда, 1908. – 89 с.
19. Смородина Е. А. Развитие научной концепции о сущности и функциях налогов // Управленец. – 2014. – № 3 (49). – С. 4- 11.
20. Тургенев Н. И. Опыт теории налогов. – Санкт-Петербург: Типография Н. Греча, 1818. – 400 с. (дореволюционная орфография).
21. Уразова Е. И. Налоги и экономический рост развивающихся стран (на примере стран Ближнего и Среднего Востока). – М.: Наука, 1981. – 182 с.
22. Шемякина М. С. Оценка налогового потенциала региона и муниципальных образований: теория и методика: монография. – Йошкар-Ола: ООО ИПФ «СТРИНГ», 2015. – 161 с.
23. Янжул И. И. Основные начала финансовой науки: учение о государственных доходах. – М.: Статус, 2002. – 555 с.
24. Юшкова Л. В. Особенности и условия предпринимательской активности потребительского комплекса Красноярского края / Ю. Ю. Суслова, Л. В. Юшкова/ Микроэкономика. – 2012. - № 6. – С.151-154.

Кулькова Татьяна Александровна,
*аспирант, начальник отдела сопровождения конкурсов и грантов
Самарского государственного экономического университета.
Россия, г. Самара
E-mail: kulkova_87@mail.ru*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА И ЕГО РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

В статье рассматривается проблема создания условий экономического развития государства и регионов, формируемых под воздействием налоговой политики. Дано определение финансовой безопасности, выделены угрозы, сделана попытка систематизации инструментов обеспечения финансовой безопасности в бюджетно-налоговой сфере. Особое внимание уделено мерам противодействия налоговым правонарушениям и уклонению налогоплательщиков от уплаты налогов и сборов.

Ключевые слова: налоговая политика, финансовая безопасность, угрозы, меры обеспечения на региональном уровне, налоговые правонарушения.

Введение

Налоговая политика государства задает определенные условия для развития экономики, обеспеченности бюджета налоговыми доходами, что обуславливает ее как фактор обеспечения финансовой безопасности. Научные подходы, механизмы и методический инструментарий обеспечения финансовой безопасности имеют достаточно широкий диапазон нерешенных задач, среди которых оценка условий, создаваемых налоговой политикой, их влияния на уровень финансовой безопасности, являются задачей первостепенной важности.

Сущность и особенности реализации налоговой политики на уровне государства и его регионов

«Налоговая политика» является производным понятием от базовых налоговых категорий «налоги», «функции налогов», «налоговые отношения». В теории налогообложения до конца XIX столетия понятие налоговой политики почти не использовалось. Основоположник учения о налогах, русский юрист А.А. Соколов в 1885 году в своей «Теории налогов» [1] рассматривал роль налогов как орудия экономической политики. Другой русский налоговед А.А. Исаев в 1887 году [2] упоминает в своих работах похожий термин «политика налогов», оперируя к особенностям тех функций, которые свойственны налогам и которые оказывают влияние на экономические процессы, формируя определенные условия для их развития или ограничения. Заложенная теоретическая основа получила свое продолжение в многочисленных трудах, посвященных формам налоговой политики, в

которых отражены признанные теоретические конструкции форм и моделей, например: модель политики максимальных налогов (Дж. Кейнс, Л. Эрхард, В. Ойкен), модель политики минимальных налогов (А. Лаффер), модель политики разумных налогов (А. Смит, Д. Рикардо, Д. С. Милль). В работах современных авторов можно встретить подходы к формированию адаптивных моделей налоговой политики, сочетающих в себе отдельные элементы классических моделей (А.В. Швецов [3], А.Х. Евстафьева [4], Ф.Ф. Ханафеев [5] и др.).

Наличие различных типов и форм налоговой политики не меняют ее сущности, поскольку чаще всего налоговая политика характеризуется как:

- система мероприятий, проводимых государством в области налогов, что определяет ее как составную часть финансовой политики [6, с. 605];
- комплекс мероприятий в области налогов, направленных на достижение каких-либо целей [7, с. 28];
- совокупность осуществляемых государством (муниципальным образованием) мероприятий, направленных на обеспечение своевременной и полной уплаты налогов и сборов, в объемах, позволяющих доставить ему полное финансирование [8, с. 26];
- система мер (мероприятий), проводимых государством в области налогообложения, формирования налоговой системы, контроля за поступлением налоговых доходов в бюджетную систему страны [9, с. 48];

- система мероприятий, проводимых государством в области налогов и сборов; составная часть финансовой политики государства [10, с. 432].

Приведенный перечень подходов к определению налоговой политики не является исчерпывающим, но позволяет видеть основную направленность позиций разных авторов, которые видят в реализуемой государством системе мер создание тех или иных условий для укрепления финансов в экономической системе страны. Учитывая уровни реализации государственной политики, формируемые в рамках федеративного государства и его административно-территориального деления, налоговую политику многие исследователи рассматривают на каждом из уровней: федеральном, региональном, муниципальном, корпоративном и, даже, семейном. В этой связи в определениях налоговой политики на макро-, мезо-, мини-, и микроуровнях присутствуют элементы, определяющие деятельность тех или иных органов власти, органов местного самоуправления, деятельность органов управления хозяйствующего субъекта, результатом которой является реализация указанных мер государственной и налоговой политики.

На условия развития экономики и финансов влияют также цели налоговой политики, которые классифицируются в теории и практике на: фискальные, экономические, социальные, международные, экологические и др. Фискальную политику чаще всего связывают с необходимостью формирования бюджетов бюджетной системы налоговыми доходами, сбалансированностью бюджетов, снижением налогового бремени на экономику государства и налоговой нагрузки на экономических агентов. Поэтому фискальная политика, определяемая в соответствии с принципами бюджетного и налогового федерализма, является комплексным понятием, включающим в себя реализацию разных целей, в том числе и экономических. Конечной целью развития всех экономических процессов и преобразований является достижение устойчивого уровня развития и обеспечение экономической безопасности государства и его субъектов.

Рассматривая реализацию конечной цели в сложившихся условиях под влиянием действующей налоговой политики, можно отметить, что понятия «устойчивость» и «безопасность» экономического развития находятся в тесной взаимосвязи и обусловлены друг другом. Причем оценка уровня устойчивого развития и уровня экономической (или финансовой) безопасности

требуют создания адекватной системы показателей (индикаторов) и их пороговых значений. Понимая, что система показателей для оценки уровня экономической безопасности гораздо шире чем система показателей для оценки уровня финансовой безопасности, можно сосредоточить постановку проблемы и направлений ее решения на финансовой безопасности, рассматриваемой на уровне государства и его регионов.

Факторы и угрозы финансовой безопасности

Финансовая безопасность, как составная часть экономической безопасности, является понятием, проектируемым на все уровни и все области управления финансовыми отношениями. Поскольку понятие «область финансовых отношений» является многогранным, включает отдельные области денежно-кредитных, валютных, бюджетных, налоговых, инвестиционных и других отношений, в рамках данной статьи будет сделан акцент только на две значимые для обеспечения финансовой безопасности государства и его регионов области: бюджетную и налоговую.

В рамках бюджетно-налоговых отношений формируются условия обеспечения финансовой безопасности. Главной угрозой здесь следует выделить угрозу необеспеченности бюджетов бюджетной системы государства налоговыми доходами в бюджетную систему, которая может быть детализирована на группы угроз локального характера: угрозы ухудшения налоговой среды и условий для экономического роста; угрозы наличия и роста теневой экономики и коррупции; угрозы «размывания» налоговой базы по налогу на прибыль организации и вывода ее за пределы государства; угрозы несохранения физической величины налоговой базы субъектов, угрозы роста латентной (скрытой) налоговой базы; угрозы чрезмерной налоговой нагрузки и т.д. [11, с. 50].

Все перечисленные угрозы в одинаковой степени связаны с реализацией налоговой и бюджетной политики государства. Для бюджетов субъектов Российской Федерации формирование налоговых доходов под воздействием мер налоговой политики государства является важнейшей задачей, направленной на укрепление бюджетной самостоятельности, в рамках которой могут с достаточной степенью эффективности быть реализованы государственные услуги региональными органами власти и органами местного самоуправления.

Проблема, с которой связаны региональные бюджеты, зависящие от величины поступающих

в них налоговых доходов, решается не только на уровне субъекта РФ, но и на уровне государства, пытающегося «выровнять» уровень бюджетной обеспеченности между разными по развитию регионами. Проблема все еще является сложно решаемой, поскольку в последние пять лет количество регионов-доноров снижается, а количество регионов-реципиентов – растет. На фоне влияния растущих санкций запада, неактивного роста фактических объемов производства, сложностей с привлечением финансовых источников развития российской экономики, проблема межбюджетного перераспределения налоговых доходов в стране требует новых методологических и организационно-практических инструментов решения.

С учетом вышеизложенного можно дать определение финансовой безопасности:

- *финансовая безопасность государства* – это защищенность государства от внешних и внутренних угроз, влияющих на развитие финансовых отношений государства, формирование бюджета, реализацию мер бюджетно-налоговой политики, обеспечивающих суверенитет и целостность финансовой системы государства;
- *финансовая безопасность региона* – это защищенность субъекта Российской Федерации от внешних и внутренних угроз, нарушающих реализацию принципов бюджетного и налогового федерализма, на региональном и муниципальных уровнях, прав и ответственности региональных органов власти с целью обеспечения целостности экономической системы региона.

Противодействие угрозам финансовой безопасности

Механизмы противодействия угрозам финансовой безопасности на уровне государства и его регионов лежат в макроэкономической плоскости, зависят от качества и эффективности стратегического и текущего бюджетного и налогового планирования, и прогнозирования. На уровне субъектов Российской Федерации могут использоваться разные группы методических инструментов анализа и прогнозирования финансового положения регионов, их муниципальных образований и отдельно выделенных территорий с преференциальными условиями ведения предпринимательской деятельности.

Эффективность инструментария определяется в рамках заданных стратегических целей, главной из которых можно выделить повышение качества управления и регулирования эко-

номическими процессами в регионе, эффективное использование общественных финансов на субфедеральном уровне. Достижению такой цели способствуют реализуемые Федеральные программы содействия проведению социально-экономических реформ на региональном и местном уровнях, что позволяет создать стимулы для внедрения более эффективных инструментов стратегического планирования, апробировать их на реализации конкретных пилотных проектов социально-экономических реформ, играющих существенную роль для различных сфер региональной экономики.

Оценка уровня экономического развития субъектов Федерации может осуществляться на основе выбранной системы показателей, характерной для специфики конкретного региона, в числе которых могут быть выделены следующие группы показателей:

- *показатели качества жизни населения*: среднедушевые денежные доходы в расчете на одного человека; среднемесячный номинальный размер оплаты труда в расчете на одного человека; соотношение доходов 20% наиболее обеспеченного населения и 20% наименее обеспеченного населения; уровень безработицы; коэффициент естественного прироста населения территории; коэффициент миграционного прироста; ожидаемая продолжительность жизни при рождении; младенческая смертность (число умерших детей в возрасте до 1 года на 1000 родившихся);
- *показатели уровня развития экономики региона*: ВРП на душу населения, объем промышленного и (или) сельскохозяйственного производства на душу населения; распределение по отраслям экономики соотношения объемов промышленного производства, ВРП и занятости; инвестиции в основной капитал на душу населения; уровень износа основных фондов; превышение денежных доходов населения над расходами; и др.
- *показатели условий развития*: географическое положение; природные условия; плотность населения на 1 кв. км; наличие городов с населением более 1 млн человек, более 500 тыс. человек, более 100 тыс. человек; наличие этно-конфессиональных конфликтов; и др.
- *характеристики с неопределенными показателями*: состояние природной и социальной среды, качество рабочей силы, жилищные условия населения, инвестиционная привлекательность; и т.д. [3, с. 33-36].

Приведенный перечень показателей не является исчерпывающим, в разных источниках экономической и специальной литературы можно встретить другие подходы к выделению классификационных групп показателей. Количество групп и показателей не является принципиально значимым, поскольку для каждого конкретного региона и каждого его муниципального образования требуется выбор именно тех показателей, которые могут рассматриваться в динамике, использоваться для подсчета интегральных коэффициентов развития, позволяющих принимать эффективные и прозрачные решения в рамках принятой государством экономической политики.

Для более точной оценки финансовой безопасности регионов требуется система показателей (индикаторов), позволяющих сопоставлять бюджетную обеспеченность отдельных территорий региона, их налоговый потенциал, что в совокупности может составить реальную картину уровня развития в бюджетно-налоговой сфере, определить прогнозные значения достигнутого уровня ключевых показателей в финансовой сфере.

Надо отметить, что финансовая безопасность и выделенная в ней область бюджетно-налоговой безопасности, во многом зависит от эффективности управления налоговыми отношениями, реализуемых превентивных мер по снижению налоговых правонарушений с целью увеличения налоговых доходов, поступающих в бюджетную систему региона.

Противодействие налоговым преступлениям возложено не только на региональные налоговые органы, но и на Министерство внутренних дел, таможенные органы, Следственный комитет и другие структуры. Модели выявления налоговых правонарушений используются специалистами для различных многоконтурных поисковых информационно-аналитических систем, являются предметом изучения исследователей в области налогообложения и права.

Заметим, что процесс моделирования налоговых преступлений, основанный на создании уникальных алгоритмов действий по выявлению прогнозируемых правонарушений, используется Федеральной налоговой службой для построения поисковых информационно-аналитических систем, основанных на рискоориентированном подходе.

Обладая таким инструментарием, налоговые органы при взаимодействии с налогоплательщиками получают бесспорное преимущество, своими действиями обеспечивают повышение со-

бираемости налоговых платежей. Надо отметить, что в плане противодействия уклонению от уплаты налогов, существуют различные методы, которые можно разделить на две условные группы: специальные методы и универсальные методы [12, с. 290-291].

К первой группе относятся методы, закрепленные нормами налогового кодекса Российской Федерации, применяются в целях противодействия уклонению от уплаты каждого конкретного налога. Примерами могут являться: различного рода ограничения, установленные для применения специальных налоговых режимов; закрытый перечень расходов, принимаемых для целей исчисления налоговой базы по налогу на прибыль организаций; и др.

Ко второй группе методов относятся установленные процедуры и ограничения, касающиеся соблюдения налогоплательщиками Законодательства о налогах и сборах, например: меры налогового контроля в сфере трансферного ценообразования, в сделках взаимозависимых лиц; процедуры установленного порядка отчетности ответственного налогоплательщика из консолидированной группы налогоплательщиков; комплекс мер, направленных на обеспечение исполнения обязанности налогоплательщиком по уплате налогов и сборов; комплекс мер по контролю за обоснованностью получения налогоплательщиками налоговой выгоды; и др. Важное значение имеют установленные виды ответственности за налоговые правонарушения, предусмотренные законодательством: налоговая ответственность (НК РФ), административная ответственность (КоАП) и уголовная ответственность (УК РФ).

Необходимость установления перечисленных видов налоговой ответственности вызвана различной степенью общественной опасности правонарушений, создающих угрозу, в том числе и налоговой, и финансовой безопасности.

Заключение

Вышеизложенное позволяет резюмировать значение мер финансовой безопасности, реализуемых в бюджетно-налоговой сфере, развиваемых под влиянием налоговой политики государства и институциональных возможностей региональных властей. Для решения проблем финансовой безопасности может быть использован изложенный в данной статье инструментарий, для применения которого безусловно требуется более глубокое его изучение, научное обоснование применения и адаптация на практическом региональном уровне. Постановочная концепция финансовой безопасности, по мнению автора

статьи, может эффективно реализоваться на основе выявления, идентификации и реальной оценки угроз финансовой безопасности.

Список литературы

1. Соколов, А.А. Теория налогов. – М.: ООО «ЮрИнфоР-Пресс», 2003. – 506 с.
2. Исаев, А.А. Очерк теории и политики налогов. – М.: ЮрИнфоР-Пресс, 2004. – 270 с.
3. Швецов, А.В. Экономический анализ и прогнозирование финансово-экономического положения субъекта РФ. Методики: монография / Мар. гос. Ун-т; А.В. Швецов. – Йошкар-Ола, 2011. – 292 с.
4. Евстафьева, А.Х. Налоговая политика и оценка ее влияния на социально-экономическое развитие региона: монография [текст] / А.Х. Евстафьева. – Казань: Изд-во: Казанск. гос. архитектур. – строит. ун-та, 2014. – 175 с.
5. Ханафеев, Ф.Ф. Аналитическое обеспечение управления налоговым потенциалом региона: теория и методология: Монография. – М.: Издательство «Проспект», 2008. – 232 с.
6. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов; Под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
7. Налоги и налогообложение / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – Спб.: Питер, 2006. – 496 с.
8. Кучеров, И.И. Налоговое право России. – М.: ЮрИнфоР, 2001. – 360 с.
9. Налоговое администрирование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по профилям направления «Экономика» и специальностям «Налоги и налогообложение», «Экономическая безопасность» / [О.А. Миронова, Ф.Ф. Ханафеев и др.]; под ред. О.А. Мироновой, Ф.Ф. Ханафеева. – 3-е изд. – Йошкар-Ола.: ООО «Стринг», 2013. – 418 с.
10. Толкушкин, А.В. Энциклопедия российского и международного налогообложения. – М.: Юрист, 2003. – 910 с.
11. Налоговая безопасность: монография для магистров вузов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Юриспруденция» / [О.А. Миронова и др.]; под ред. О.А. Мироновой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2017. – 463 с.
12. Уклонение от уплаты налогов. Проблемы и решения: монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбурова, А.П. Киреенко, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 383 с.

Моисеева Лилия Рафисовна,
кандидат экономических наук,
заместитель генерального директора по экономике
ЗАО «Марийский завод силикатного кирпича».
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: lilya-snake@mail.ru

КОНЦЕПЦИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

Рассматриваются вопросы системного и риск-ориентированного характера применительно к деятельности предприятия, занятого производством строительных материалов. Сформирована концептуальная модель обеспечения финансовой безопасности, включающая: пошаговый процесс управления рисками, классификационные группы рисков, систему показателей и их пороговых значений, систему оценки рисков и выявление угроз.

Ключевые слова: финансовая безопасность, системный подход, риски, управление рисками, модель обеспечения финансовой безопасности.

Введение

Предприятия, производящие и реализующие свою продукцию на региональных рынках, испытывают множество предпринимательских рисков, влияющих на результаты их финансово-хозяйственной деятельности. В этой связи задача обеспечения финансовой безопасности становится одной из важнейших и преобладающей среди комплекса иных управленческих задач.

Риск-менеджмент, встроенный в систему управления предприятия способствует противодействию не только рискам, но и основным угрозам финансовой безопасности, обеспечивая устойчивое и равновесное состояние экономического развития.

В качестве примера для разработки концепции финансовой безопасности рассмотрим деятельность Закрытого акционерного общества «Марийский завод силикатного кирпича» (ЗАО «МЗСК»), являющегося единственным производителем силикатного кирпича в Республике Марий Эл. Специфика многоассортиментного производства заключается в высокой материалоемкости. Заметим, что сырье и материалы (без затрат на топливо и электроэнергию на технологические цели) составляют более 50% в общем объеме затрат на производство силикатного кирпича¹. ЗАО «МЗСК» производит 95-100 млн шт. кирпича в среднем в год, в его производстве задействовано около 470 человек, среднегодовая

прибыль от продаж достигает 95-120 млн рублей, рентабельность производства – 17-19%².

С учетом технологических особенностей и организации производства силикатного кирпича, как основного вида продукции, можно отметить сложность процесса производства, участие в нем нескольких структурных подразделений предприятия, непростые условия обеспечения производства необходимым сырьем и материалами. Любая сложность сопряжена с рисками (внешними и внутренними), которые связаны с деятельностью всех подразделений и управлением предприятием в целом.

Системный подход к организации риск-менеджмента для обеспечения финансовой безопасности

Для обоснования концептуальных положений по обеспечению финансовой безопасности предприятия по производству строительных материалов следует использовать подход, который может включать ряд системных элементов:

- во-первых, систему внутренних и внешних рисков, определяемых на входе в систему обеспечения финансовой безопасности;
- во-вторых, базовую схему распределения рисков по взаимодействующим между собой структурным подразделениям предприятия;

¹ Силикатный кирпич представляет собой искусственный камень, изготовленный методом прессования смеси извести и кварцевого песка, твердение

которого осуществляется под давлением пара в автоклавах

² По данным годовой отчетности ЗАО «МЗСК» за 2012-2017 годы

- в-третьих, результативный (или интегральный) показатель системного риска, определяемый на выходе системы финансовой безопасности.

Перечисленные системные элементы по сути определяют рискоориентированность производства продукции и, как следствие, всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Поскольку риски являются носителями угроз финансовой безопасности, что отмечено в работах многих исследователей, то вполне применимо определение Е.В. Караниной: «Финансовые риски (угрозы) в совокупности представляют собой систему внешних и внутренних рисков и должны быть непосредственно связаны с системой управления ими, с аналитической деятельностью всех подразделений в процессе их слияния (совокупный риск не определить, если не объяснить действие всей организационной системы предприятия)» [1, с. 139-140].

Системный подход к обеспечению финансовой безопасности требует определения ключевых системообразующих факторов, к которым можно отнести:

- методологический инструментарий для выявления, идентификации и оценки внутренних и внешних рисков предприятия, регламентированный внутренними документами (стандартами) предприятия;
- информационное обеспечение, основанное на компьютерных технологиях и интеграции аналитических, математических, цифровых параметров, позволяющее производить расчеты, необходимые для определения результативности системы;
- высокий профессиональный уровень сотрудников, в обязанности которых входит работа по управлению рисками, их анализу, оценке, страхованию и контролю.

Названные три фактора являются, на наш взгляд, главенствующими над другими факторами, которых можно с достаточной степенью детализации привести большое количество в рамках: координации работы; обмена информацией; социально-психологического климата; минимизации рисков; инвестиционной политики; налоговой оптимизации и т.д.

Для реализации главенствующих факторов требуется выделить, в первую очередь, объекты наблюдения, которые при их изменении в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия генерируют необходимую информацию для выявления и оценки рисков и угроз финансовой безопасности. К таким объектам в экономической литературе чаще всего относят

выделенные в Федеральном законе «О бухгалтерском учете № 402-ФЗ» объекты бухгалтерского учета: факты хозяйственной жизни, активы, обязательства, источники финансирования его деятельности, доходы, расходы [2]. В ряде случаев к объектам могут быть отнесены принципиально значимые показатели, определяемые на основе форм отчетности предприятия: рыночная стоимость активов; объем финансовых обязательств; чистый денежный поток; структура капитала; объем и соотношение дебиторской и кредиторской задолженности и другие.

Многие авторы в своих исследованиях финансового состояния и оценки уровня финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов склоняются к необходимости выделять отдельно факторы кризисного финансового состояния или угрозы банкротства [1]. Такие факторы и угрозы делят на внешние и внутренние, связывают с проводимой экономической политикой государства, региона и стратегией развития предприятия.

Поскольку достижение стратегических целей связано с задачами текущего и перспективного планирования, эффективностью управления, оптимизацией организационно-деятельностной структуры управления, выделением основных и вспомогательных бизнес-процессов и т.д., то факторы внутреннего характера классифицируются по многочисленным признакам, связанным со спецификой управления и организацией деятельности предприятия, что находит широкое отражение в современной экономической литературе. В зависимости от признаков (критериев классификации) выстраивается и система рисков конкретного предприятия.

Определяя риск как опасность, возможность потерь при наступлении нежелательных событий, следует отметить наличие связи между принимаемым предприятием риском и уровнем его доходности: чем выше риск, тем выше доходность. Однако существует другая позиция в риск-менеджменте, связанная с тем, что при высоком уровне дохода существует меньшая вероятность его реального получения и наоборот, при отсутствии риска всегда будет гарантированным определенным уровнем (возможно минимальным) фактически получаемого дохода.

Между тем, при управлении риском для установления его оптимально-принимаемой на себя величины (разумного риска) следует соблюсти поэтапную (пошаговую) методику (процедуру) управленческих действий: 1 – сбор и обработка данных, 2 – качественный анализ риска, 3 – ко-

личественная оценка риска, 4 – оценка приемлемости риска, 5 – оценка возможности и выбор методов и вариантов снижения (увеличения) риска, 6 – оценка целесообразности снижения (увеличения) риска, 7 – реализация проекта (принятие риска), 8 – отказ от реализации проекта (избежание риска) [3,4,5].

Формирование модели обеспечения финансовой безопасности предприятия

Для построения системы входящих рисков и их оценки в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия можно использовать подход В.Л. Поздеева [6], позволяющий все определяемые риски распределить по зонам: зоне допустимого риска, зоне критического риска и зоне катастрофического риска. Первая зона связана, как правило с рисками недостижения плановых или установленных пороговых показателей развития (деятельности) предприятия, вызванными неэффективным риск-менеджментом, слабой организацией анализа и контроля за выполнением установленных показателей, некомпетентностью специалистов, оценивающих факторы развития, что в принципе может быть устранимо в ходе текущей деятельности. Вторая зона (критического риска) связана с принятием необоснованных управленческих решений, ошибками в прогнозах и определениях тенденций развития. Третья зона (катастрофического риска) связана с потерей ликвидности и платежеспособности как ключевых факторов, риском банкротства.

В рамках названных зон рисков можно устанавливать пороговые значения каждого отдельного показателя из выбранной системы для оценки уровня рисков и угроз финансовой безопасности.

Изложенное видение концептуальных положений финансовой безопасности используем для построения модели финансовой безопасности ЗАО «МЗСК».

Представленная на рисунке 1 модель отражает организационные особенности, связанные с технологическим процессом производства продукции, в котором задействованы все структурные производственные подразделения предприятия. Система рисков предприятия разделена на две основные группы: *производственных* и *финансовых рисков*. Первая обусловлена технологией производства, спецификой и качеством используемого сырья, способами его добычи и доставки в производство. Вторая обусловлена, в основном, исполнением договорной и ценовой политик, взаимосвязанных между собой обстоятельствами, в которых осуществляет свою деятельность предприятие-монополист.

Эти обстоятельства касаются процедуры установления и ограничительных условий в ценах продажи продукции на внутреннем региональном рынке. Требуется соблюдение баланса между ценой, выручкой от реализации и рентабельностью производства, которые являются показателями стратегического характера для данного предприятия. Выдерживать конкуренцию на рынке продаж силикатного кирпича среди других производителей аналогичной продукции из соседних регионов достаточно сложно, поскольку наряду с ценой требуется обеспечение высокого качества продукции.

Обстоятельства соблюдения условий договоров, заключенных предприятием с поставщиками сырья и материалов и покупателями продукции подвержены внешним факторам, формируемым под влиянием нескольких составляющих:

- конкурентоспособности продукции и ее договорной цены, определяющих покупательскую способность потенциальных покупателей;
- сложившимися экономическими и политическими условиями, влияющими на стоимость потребляемых энергоресурсов;
- условиями налогообложения и внешнего налогового контроля, оказывающими влияние на налоговую нагрузку, ее соотношение с уровнем рентабельности;
- инвестиционным климатом, зависящим от всех вышеперечисленных составляющих и определяющим инвестиционную привлекательность предприятия.

Изменение условий договора всегда сопряжено с рисками как производственными, так и финансовыми. Для оценки рисков требуется выбор системы показателей (индикаторов), желательно из состава финансовых показателей, отражаемых в составе отчетности, постоянно контролируемых риск-менеджментом и собственниками предприятия.

Достижение заданного уровня конкретного показателя из выбранной системы при допущении определенных условий их роста или снижения в зависимости от влияния внешних и внутренних факторов является по сути установлением порогового значения показателя, превышение которого свидетельствует о наличии критических рисков, которые могут повлечь угрозу финансовой безопасности. Поэтому в процессе управления рисками, поэтапная (пошаговая) процедура которого была в данной статье уже названа, необходимо применение эффективного

методического инструментария анализа информации, ее интерпретации с целью формирования необходимого и достаточного информационного обеспечения принимаемого решения по

управлению риском и, как следствие, по обеспечению финансовой безопасности.

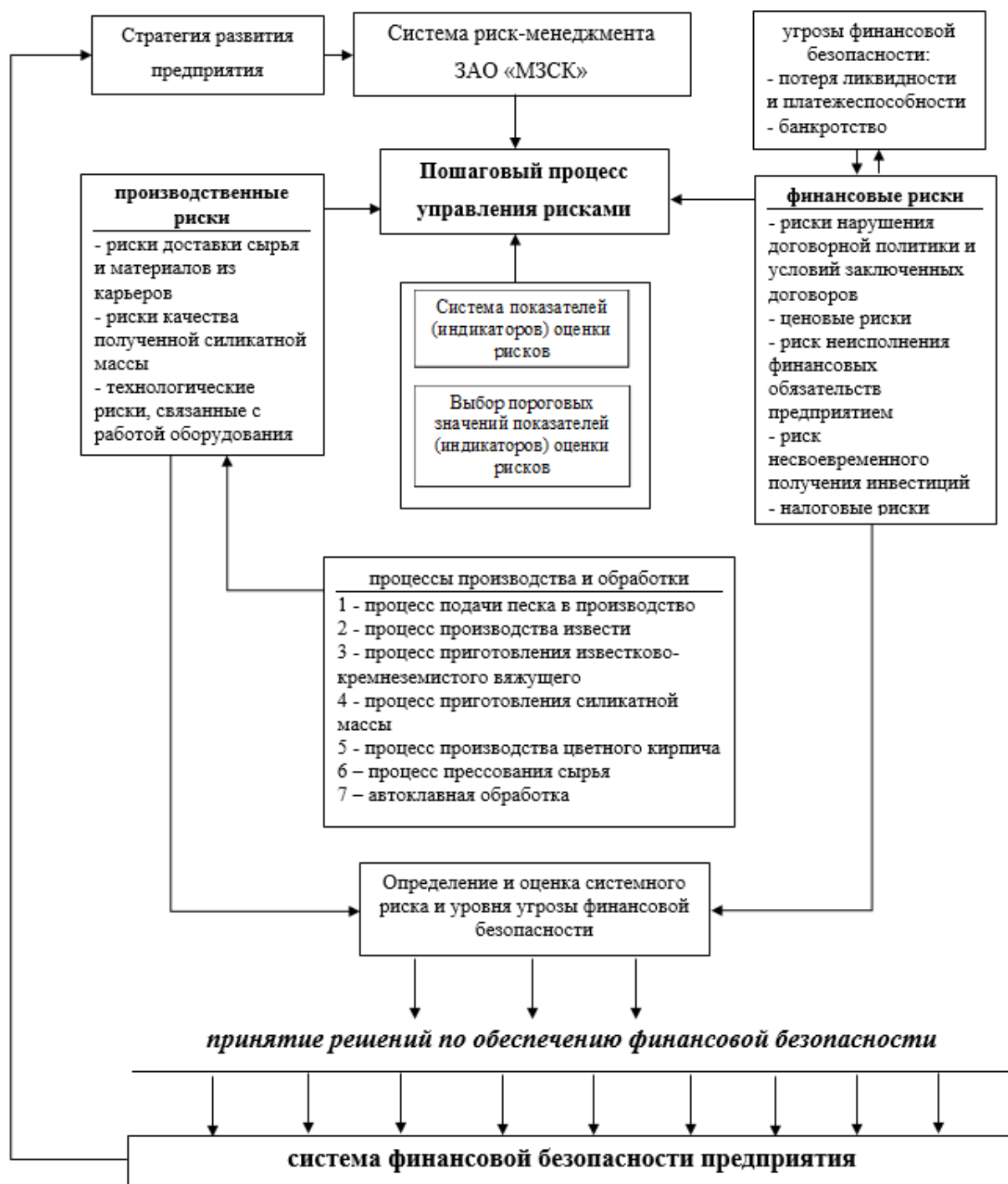


Рисунок 1. Концептуальная модель финансовой безопасности ЗАО «МЗСК»

Заключение

Принимаемые решения в деятельности по обеспечению финансовой безопасности предприятия позволяют поддерживать ключевые показатели развития на заданном плановом и прогнозном уровнях, обеспечивая реализацию основных направлений стратегии развития. Предложенная модель организации деятельности по

обеспечению финансовой безопасности предприятия является универсальной для производственных предприятий других отраслей с учетом включения в эту модель элементов (системы рисков, системы показателей, процессов производства и управления), свойственных для технологии и организации их деятельности.

Список литературы

1. Каранина, Е.В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности) – Монография. – Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2015. – 239 с.
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете № 402-ФЗ» в редакции от 06.12.2011 http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
3. Орлова, И.В., Пилипенко А.И. Оценка и анализ рисков: - М.: Финстатинформ, 2002. – 64 с.
4. Авдийский В.И., Безденежных В.М. Риски хозяйствующих субъектов: теоретические основы, методология анализа, прогнозирования и управления: учебное пособие. Ч. 1. М.: Финансовый университет, 2013. 224 с.
5. Управление рисками фирмы: программы интегративного риск-менеджмента. – М.: Изд-во «Финансы и статистика», 2006. – 400 с.
6. Азарская, М.А. Экономическая безопасность предприятия: учетно-аналитическое обеспечение: монография / М.А. Азарская, В.Л. Поздеев. – Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2015. – 216 с.
7. Миронова О.А. / Экономическая безопасность: проблемы и пути ее обеспечения / Экономика. Налоги. Право. 2015. №1. С. 79-83.
8. Курочкина И.П., миронова О.А. / Развитие производственного учета и его нацеленность на учетно-аналитическое обеспечение реализации производственной программы / Экономические науки. 2008. №41. С. 354-360.
9. Миронова О.А. Методология формирования учетно-аналитической деятельности организации в области экономической безопасности. / Инновационное развитие экономики. 2016. №5(35) . С. 152-155.

Орлова Валентина Александровна,
доктор экономических наук,
профессор кафедры банковского дела
института учета и финансов
Донецкого национального университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского.
ДНР, г. Донецк
E-mail: elegant-eternity@yandex.ua

Мелентьева Оксана Владимировна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела
института учета и финансов
Донецкого национального университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского.
ДНР, г. Донецк
E-mail: oks.m2010@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье рассмотрены особенности и перспективы международного налогообложения внешнеэкономической деятельности бизнеса Российской Федерации в условиях развития экономического сотрудничества евразийских государств.

Ключевые слова: международное налогообложение; Евразийский экономический союз; внешнеэкономическая деятельность; регулирование международного налогообложения; налоговое сотрудничество.

Введение

В современных условиях особую актуальность представляет соблюдение государствами мира принципа равной и неделимой безопасности применительно к Евразийскому и другим регионам мира. Большое значение придается не только военной мощи государств, но и таким важным факторам влияния государств на международную политику, как: экономическим, правовым, информационным, финансовым и налоговым.

Указом Президента Российской Федерации (РФ) от 30.11.2016 г. № 640 «Об утверждении Концепции внешней политики Российской Федерации» [1] еще в 2016 году были определены стратегические приоритеты внешней и внутренней политики в сфере экономики, учитывая вызовы международного уровня. Сегодня стало очевидным, что в международном экономическом сотрудничестве РФ особое значение придается экономическому сотрудничеству как на государственном уровне, так и на уровне субъектов бизнеса, экономическому сотрудничеству с Китаем, Индией и другими государствами,

имеющими достаточный потенциал для реализации проектов международного сотрудничества. Как следствие, возникает необходимость решения проблем унификации правовых основ налогового регулирования взаимоотношений субъектов бизнеса, их внешнеэкономической деятельности, корпорации бизнеса нескольких стран Евразийского экономического союза и др.

Анализ последних исследований и публикаций

Анализ научных исследований в сфере налогообложения показывает, что существуют различные подходы к определению экономической категории «международное налогообложение».

Очевидным является то, что международное налогообложение предполагает: устранение двойного налогообложения доходов субъектов международного бизнеса; предотвращение уклонения субъектов международного бизнеса от уплаты налогов на межгосударственном уровне; решение проблем налоговой дискриминации субъектов международного бизнеса; налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности субъектов бизнеса.

Проблемы международного налогообложения нашли отражение в исследованиях известных зарубежных и отечественных ученых-экономистов, таких как В. Вишневого, Е. Вылковой, Р. Дерберг, Ю. Иванова, Л. Карту, И. Майбурова, Р. Марта, О. Мироновой, А. Погорлецкого, К. Раад, Н. Тютюрикова.

Практика налогообложения свидетельствует, что в условиях глобализации хозяйственных связей экономическое, правовое и налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) бизнеса оказывает существенное влияние на функционирование и дальнейшее развитие национальных экономик.

Развитие интеграционных процессов на евразийском пространстве с целью глобализации мировых хозяйственных связей в настоящее время реализуется довольно успешно. Примером тому является создание Таможенного союза (ТС), способствующего взаимовыгодному сотрудничеству стран-участниц союза: Российская Федерация, Казахстан, Республика Беларусь. На практике, в рамках ТС осуществляется гармонизация налоговых и таможенных отношений через налоговое и таможенно-тарифное регулирование ставок бюджетобразующих косвенных налогов и таможенных пошлин, уплачиваемых субъектами ВЭД в бюджеты стран-участниц ТС в соответствии с нормами международного права.

Более ярким примером интеграционного экономического сотрудничества евразийских государств является создание Евразийского экономического союза (ЕАЭС), в состав которого в качестве основных членов входят Российская Федерация, страны СНГ, Китай, Индия, Пакистан и другие государства.

Сотрудничество стран ЕАЭС, зафиксированное в многосторонних договоренностях, принятых в рамках саммитов, состоявшихся в 2014-2018 гг., затрагивает в числе важных вопросы управления, экономики, финансов, но и международного налогообложения.

Формирование цели статьи

Целью статьи является исследование особенностей международного налогообложения субъектов внешнеэкономической деятельности в условиях развития международного интеграционного сотрудничества стран Евразии и его значение для формирования налоговых доходов Федерального бюджета России.

Основной материал исследования

В экономической литературе и в практической деятельности государственных фискальных органов при характеристике международ-

ного налогообложения основной акцент делается на таких внешнеэкономических аспектах, как:

- установление международных налогов, уплачиваемых субъектами хозяйствования – участникам внешнеэкономической деятельности в международные централизованные фонды;
- национальные налоговые системы и их специфические национальные налоги;
- унифицированные правила и принципы налогообложения, которые базируются на международном налоговом праве, которые признаны едиными для всех стран мира;
- международные аспекты национально-правовых систем отдельно взятых государств, регулирующих сферу налогообложения внешнеэкономической деятельности;
- координация налогообложения доходов, получаемых субъектами международного бизнеса, которые осуществляют деловые операции, сделки, операции с имуществом в различных сферах экономики;
- национальный и международный контроль за преступлениями и правонарушениями в сфере налогообложения, осуществляемые субъектами международного бизнеса – плательщиками налогов.

Анализ подходов к определению термина «международное налогообложение» свидетельствует, что в научных исследованиях наблюдаются разногласия во взглядах на этот вопрос в связи с отсутствием общепринятой четкой категориальной базы в сфере налогообложения и последствиями конфликтов между суверенными налоговыми юрисдикциями.

Например, в Энциклопедии теоретических основ налогообложения [2, с. 140] термин «международное налогообложение» представлен как налогообложение внешнеэкономической деятельности физических и юридических лиц, а также как совокупность норм национального законодательства и международного права, регулирующего налогообложение субъектов международного бизнеса.

В зарубежной юридической литературе термин «международное налогообложение субъектов международного бизнеса» в подавляющем большинстве исследований интерпретируют как раздел национального налогового законодательства, который регулирует внешнеэкономическую деятельность резидентов отдельно взятой страны [3].

Кроме того, в ряде зарубежных научных исследований термин «международное налогообложение» представлен как «международная налоговая практика, включающая международный элемент». Вместе с тем в работах Kees Van Raad [4] международное налогообложение представлено как «ситуации, в которых своим правом на налогообложение пользуются несколько суверенных властей».

На наш взгляд, противоречия, возникающие при определении термина «международное налогообложение», вызваны тем, что в современной системе мирохозяйствования, для которой характерен высокий уровень международного экономического сотрудничества между странами и их субъектами хозяйствования, налог как экономическая категория остается национальной, а не международной категорией.

Вместе с тем практика международного налогообложения свидетельствует, что национальный налоговый суверенитет, используя потенциал государственных фискальных органов, вынужден контролировать налогообложение всех доходов, формирующихся на конкретной фискальной территории, а также налогообложение зарубежных доходов, получаемых налоговыми резидентами. Это способствует столкновению интересов и возникновению конфликтов национальных налоговых юрисдикций.

Очевидным является, что в современной системе международного экономического сотрудничества между странами и субъектами бизнеса этих стран налогообложение неизбежно является категорией национального, а не международного характера. Это можно объяснить тем, что налоговый суверенитет любого государства позволяет законодательным и исполнительным

органам власти формировать и реализовывать свою национальную налоговую систему и налоговую политику, а также учитывать уровень и особенности социально-экономического развития страны, устанавливать в пределах таможенных границ государства любые виды налогов, сборов и размеры ставок налогов и таможенных пошлин [5].

Более того, любое государство создает суверенную национальную налоговую систему, включающую и такой важный элемент, как администрирование налогов, осуществляемое фискальными и таможенными органами.

В частности, фискальные органы обеспечивают реализацию целого комплекса специальных мер: регистрационно-учетные процедуры и государственный налоговый контроль субъектов хозяйствования, осуществляющих внешне-экономическую деятельность; способы согласования налоговых обязательств и исполнения обязанностей по полной уплате налогов; процедуры, предусмотренные законодательно, по применению норм административной, финансовой и уголовной ответственности к плательщикам налогов, допустившим нарушения требований налогового и таможенного права.

Анализ плановых и фактических поступлений в бюджет РФ таможенной пошлины в период за 2008-2016 годы в результате осуществления субъектами бизнеса ВЭД показывает положительную динамику [6]. Вместе с тем тенденция роста объемов таможенной пошлины вызвана ценовым влиянием, а не ростом товарооборота в натуральном выражении (рис. 1).

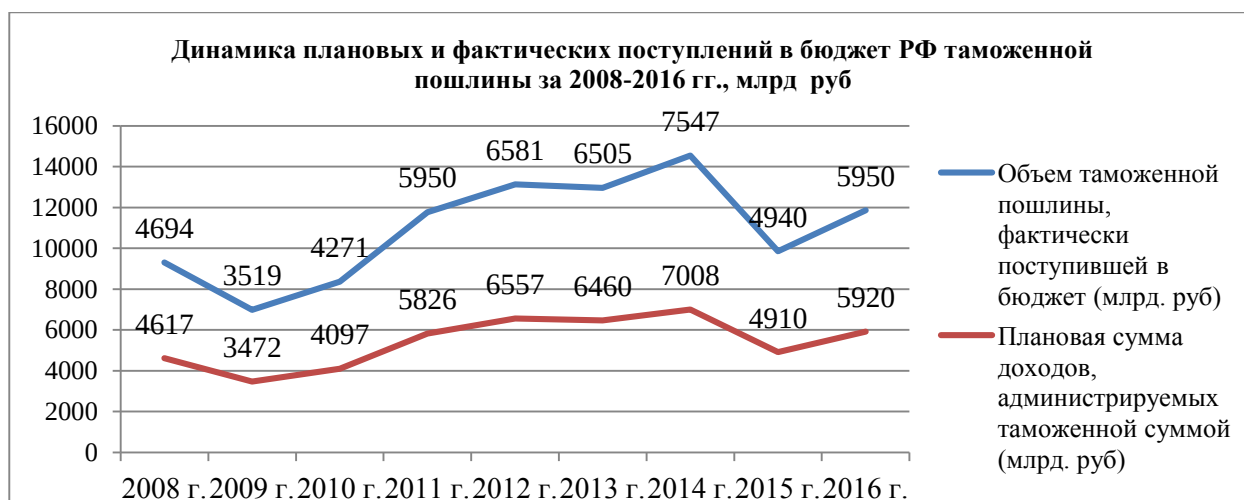


Рисунок 1. Динамика плановых и фактических поступлений в бюджет РФ таможенной пошлины за 2008-2016 гг., млрд руб.

Тенденцию к снижению поступления таможенной пошлины в 2015-2016 гг. можно объяснить такими факторами как: колебание курса доллара к рублю; рост инфляции; рост объемов экспорта и импорта; снижение объема таможенных пошлин в связи с присоединением России к Всемирной торговой организации (ВТО); введение рядом стран санкций против Российской Федерации, что негативно отразилось на многих сферах внешнеэкономической деятельности государства [6].

Анализ международно-правовых механизмов интеграционного сотрудничества евразийских государств-членов ЕАЭС показал, что регулирование полномочий уровней власти в сфере налогообложения определено Конституциями стран, входящих в ЕАЭС [7]. Так, в Конституции Индии закреплены законодательные полномочия в экономической, торговой, финансовой, налоговой сферах в виде отдельных подробных перечней полномочий Союза, штатов и Совместного перечня. Например, в Перечень полномочий штатов входят полномочия по установлению: пошлин на передачу сельскохозяйственной земли, налогов на землю и здания, акцизов на отдельные товары, произведенные в соответствующем штате Индии, налогов на потребление или продажу электроэнергии.

С целью избежания налогового дисбаланса в связи с применением такого распределения налоговых полномочий, Конституцией Индии закреплены способы его устранения в форме разделения налоговых поступлений между Союзом и штатами.

В Конституции Бразилии в отличие от Индии, помимо полномочий регионального уровня власти, подробно урегулированы и полномочия муниципалитетов. Например, муниципалитеты могут устанавливать налоги на городские здания и земельные участки, на любую передачу недвижимости или прав на нее. Кроме того, Конституцией Бразилии предусмотрены особенности установления налогов каждой из вышеуказанных групп налогов.

Конституцией ЮАР предусмотрено, какие виды налогов устанавливают провинции, а также какие налоги не имеют права взимать муниципалитеты. Кроме того, Конституцией ЮАР предусмотрено, что муниципалитеты могут устанавливать в соответствии с национальным законодательством любые налоги, сборы, пошлины, относящиеся к местным органам исполнительной власти, за исключением косвенных налогов, таких как НДС, налога с продаж и та-

моженных пошлин, которые, как правило, уплачивают в бюджет субъекты бизнеса, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность.

Однако, по мнению Ступакова Н.В. [7, с. 24-25], только на основе конституционных положений трудно оценить степень различия регулирования экономической и финансовой централизации и децентрализации в государствах ЕАЭС, ШОС, БРИКС. Согласно такой законодательный акт, как Конституция в любом государстве может оказать негативное влияние на процесс развития экономической, финансовой и налоговой систем, но принятые конституционные положения не могут снизить уровень эффективности распределения полномочий фискальных органов по сбору налогов в бюджеты государств.

Выводы

Таким образом, интеграционное сотрудничество евразийских государств в ЕАЭС и членство РФ, Казахстана, Белоруссии в Таможенном союзе способствует дальнейшему развитию экспортно-импортных отношений между странами и субъектами бизнеса этих стран, а также приносит положительные результаты относительно поступления косвенных налогов по операциям внешнеэкономической деятельности субъектов бизнеса.

Анализ объемов поступления таможенной пошлины в 2008-2016 гг. можно в целом охарактеризовать как стабильно-положительные. Однако фискальным органам целесообразно осуществлять более глубокий анализ доходов бюджета от поступления НДС, акцизов и других косвенных налогов, уплачиваемых субъектами внешнеэкономической деятельности, что позволит осуществлять дальнейшее совершенствование нормативно-правовых актов, законодательства и методической базы в сфере международного налогообложения.

Дальнейшее развитие международного экономического сотрудничества РФ с Китайской Народной Республикой, Индией и другими государствами евразийского пространства в производственной сфере, а не только в сфере торговли, позволит расширять планомерно переработку сырьевых ресурсов с использованием новейших технологий, повысит их конкурентоспособность на мировом рынке. При этом дальнейшее развитие производственной сферы увеличит добавленную стоимость и увеличит поступление в Федеральный бюджет России НДС и налога на прибыль предприятий.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации (РФ) от 30.11.2016 г. № 640 «Об утверждении Концепции внешней политики Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/bank/41451>.
2. Энциклопедия теоретических основ налогообложения [И.А. Майбуров и др.] / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 503 с. – С. 140.
3. Дернберг Р. Международное налогообложение / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1997.
4. Raad Van K. Nondiscrimination in International Tax Law. Deventer: Kluwer Law International, 1986.
5. Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем: монография для магистров, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» [И.А. Майбуров и др.] / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 375с.
6. Сведения о поступлении таможенных и иных платежей в доход Федерального бюджета // Материалы официального сайта Федеральной таможенной службы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.ru /index.php?option= com_newsfts&view= category&id = 185&Itemid=2099.
7. Ступаков Н.В. Роль интеграционного сотрудничества евразийских государств в обеспечении взаимодействия и компромисса интересов экономики, политики, обороны и безопасности: итоги Саммита ШОС 2017 г. // «Международное сотрудничество евразийских государств: политика, экономика, право». – 2017. – №2. – С. 23-24.

Сунь Далинь (КНР),
аспирант кафедры банков,
финансовых рынков и страхования,
Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Россия, г. Санкт-Петербург
E-mail: 507china@gmail.com

АНАЛИЗ РОЛИ КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА КНР

Рынок инвестиционных фондов ценных бумаг стал важной частью финансового рынка Китая и играет решающую роль в финансовой системе. В этой статье описывается развитие рынка акций и рынка облигаций в Китае. Описывает базовый статус инвестиционных фондов в разных странах. И анализ связанной роли китайских инвестиционных фондов на рынке.

Ключевые слова: КНР, инвестиционные фонды, ВВП, ценные бумаги, развития.

Введение

После 30 лет быстрого роста масштаб активов, управляемый промышленностью китайских фондов, подскочил до уровня 2 триллиона юаней. Сегодняшний общественный фонд стал важной силой на рынке капитала Китая, и он также стал одной из самых важных сил для содействия росту доходов от собственности Китая. За последние 30 лет развитие индустрии финансирования в Китае было в первую очередь результатом долгосрочного соответствия общенациональной системе взаимных фондов, состоящей из имущественных трестов, договорных отношений, портфельных инвестиций и раскрытия публичной информации, а также об укреплении профессии фонда. Его способность управлять своими активами и полагаться на непрерывные инновации в отрасли в области корпоративного управления и дизайна продукта. Сегодняшняя фондовая индустрия Китая также испытала беспрецедентную жесткую конкуренцию и большие проблемы, в то время как она достигла огромного развития. Тем не менее, будущее пространство развития фондовой индустрии Китая связано с сегодняшним конкурентным ландшафтом. В сегодняшнем конкурентном ландшафте также растут новые стимулы роста фондовой индустрии Китая. Продолжать придерживаться «стандартизации, профессионализма и инноваций» останется единственным способом для индустрии финансирования Китая открыть свое будущее пространство роста в конкуренции.

Развитие рынков капитала Китая

Начиная с 2006 года, Китай, фондовые рынки пережили стремительное развитие: количество листинговых компаний увеличилось с 1435 в 2006 году до 2,852 в 2016 апреля, в то время как доля рыночной капитализации увеличилось с 2,370.2 млрд юаней 35,609.8 млрд юаней. Когда в 1990 году были запущены SHSE (Шанхайская Фондовая Биржа) и SZSE (Шэньчжэнь Фондовая Биржа), было всего 8 компаний, котирующихся в листинге, а объем рынка акций составил всего 982 миллиона.

Рынок облигаций Китая в настоящее время является третьим по величине рынком облигаций в мире и вторым по величине в Азии. До конца 2015 года на рынки облигаций приходится 19% от общего объема социальных финансов. К концу 2015 года существует 20,334 китайских облигаций, общий объем непогашенных облигаций составляет 48,531 млрд юаней. С 2015 года выпуск облигаций быстро растет. В 2015 году общий объем выпуска облигаций составил 22,9 трлн юаней, объем увеличился на 108,3%.

Рассмотрим соответствующую ситуацию в западных странах.

Коллективные инвестиции в США:

Взаимные фонды-открытые с корпоративной или трастовой структурой.

Закрытые фонды-Закрытая корпоративная структура.

Единичные инвестиционные трасты-открытые с трастовой структурой и ограниченной продолжительностью.

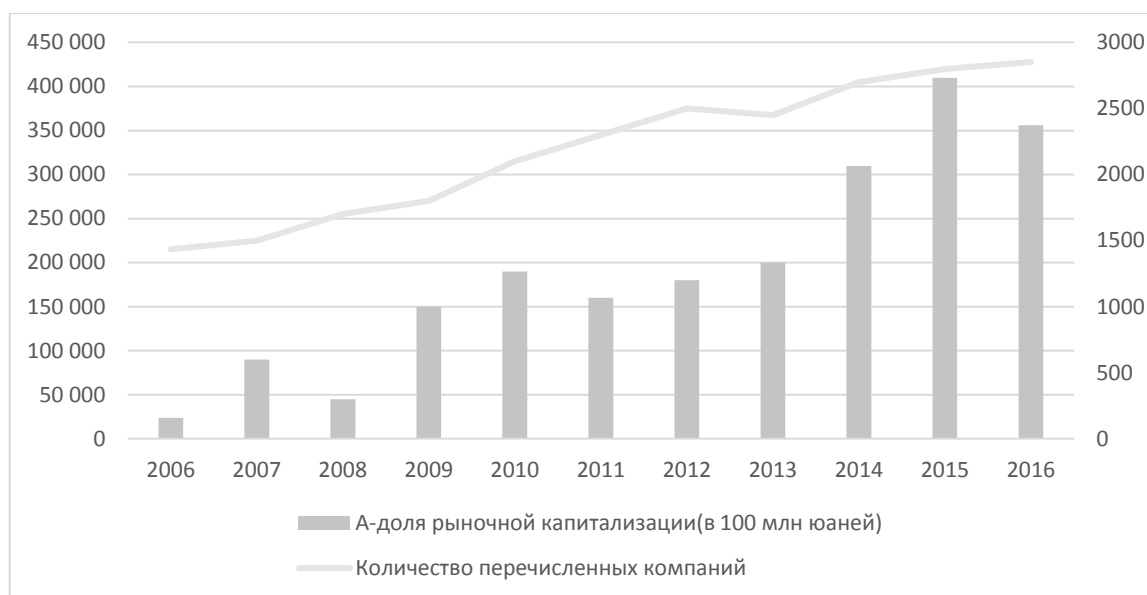


Рисунок 1. Фондовые рынки Китая, 2006-2016

Источник: <http://www.wind.com.cn/>

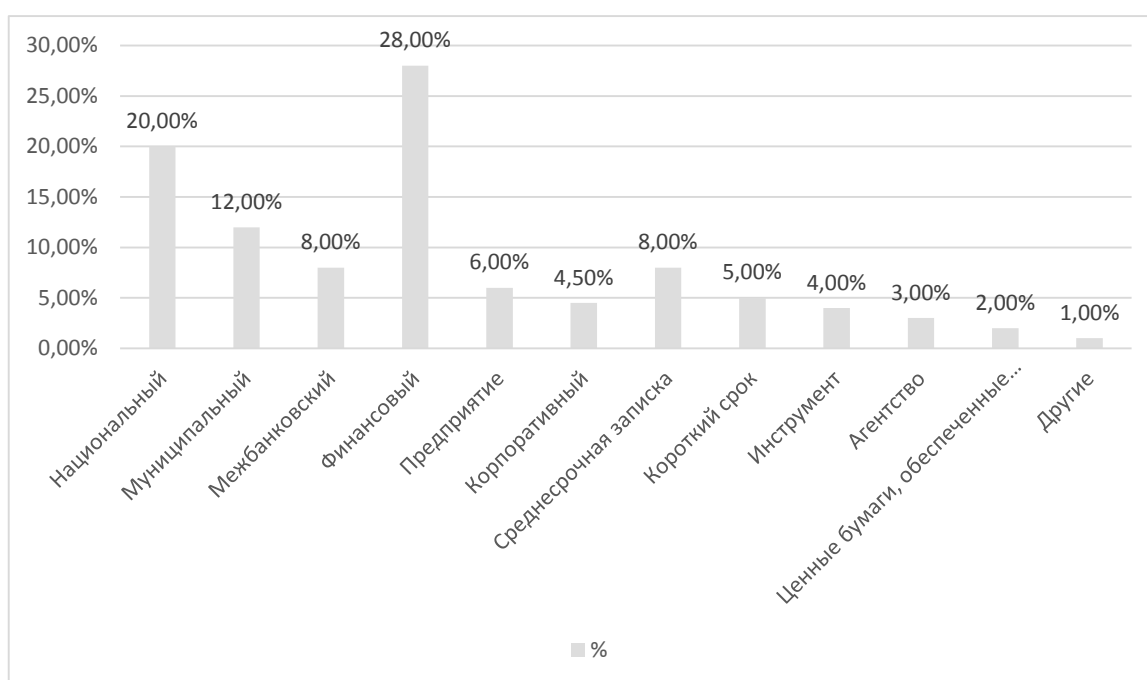


Рисунок 2. Процент от объема непогашенных облигаций, 2016/04

Источник: <http://www.wind.com.cn/>

Биржевые фонды (ETF) - структурированные как паевые инвестиционные фонды или паевые инвестиционные трасты, но публично торгуемые.

Как правило, "инвестиционная компания" - это компания (корпорация, бизнес-траст, партнерство или общество с ограниченной ответственностью), выпускающая ценные бумаги и в первую очередь занимающаяся инвестированием в ценные бумаги.

Инвестиционная компания инвестирует деньги, которые она получает от инвесторов на коллективной основе, и каждый инвестор разделяет в прибыли и убытки пропорционально доле инвестора в инвестиционной компании. Производительность инвестиционной компании будет определяться (но не будет идентична) производительностью ценных бумаг и других активов, которыми владеет инвестиционная компания.

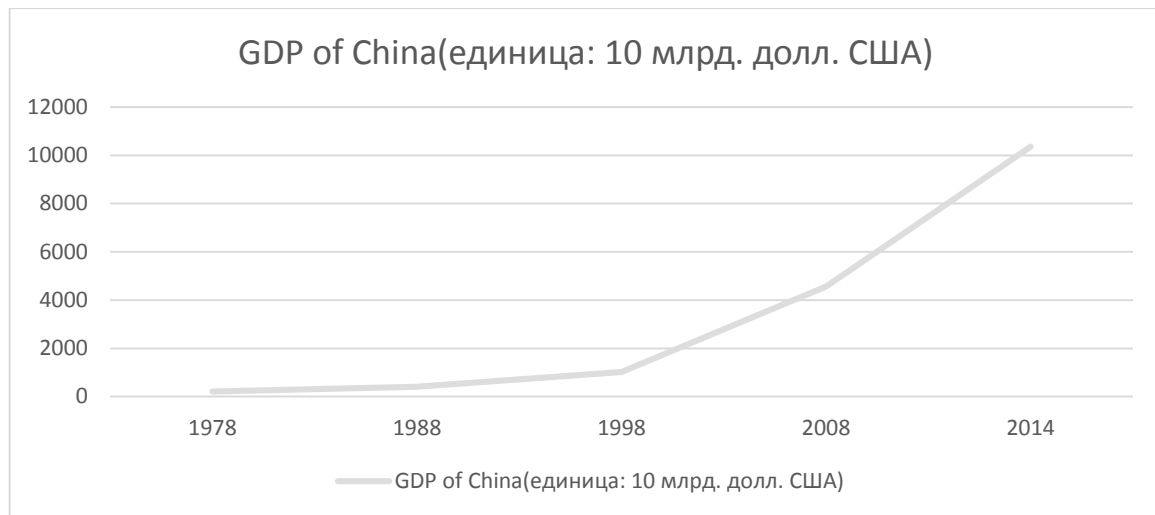


Рисунок 3. Экономический рост в Китае

Источник: <http://www.stats.gov.cn/> (Национальное бюро статистики Китайской Народной Республики)

Федеральные законы о ценных бумагах разделяют инвестиционные компании на три основных типа:

- паевые инвестиционные фонды (юридически известный как открытые ответственностью);
- закрытые фонды (юридически называемые закрытыми компаниями);
- паевой инвестиционный фонд (UITs) (юридически известный как паевые инвестиционные фонды).

Каждый Тип имеет свои уникальные особенности. Например, акции паевого фонда и паевого инвестиционного фонда "выкупаются" (это означает, что, когда инвесторы хотят продать свои акции, они продают их обратно в фонд или траст, или брокеру, действующему для фонда или траста, по их приблизительной чистой стоимости активов). С другой стороны, акции закрытого фонда, как правило, не подлежат выкупу. Вместо этого, когда инвесторы из закрытого фонда хотят продать свои акции, они, как правило, продают их другим инвесторам на вторичном рынке, по цене, определенной рынком. Кроме того, существуют различные типы инвестиционной компании, такие как фондовые фонды, фонды облигаций, фонды денежного рынка, индексные фонды, интервальные фонды и биржевые фонды (ETF).

Некоторые виды компаний, которые первоначально могут показаться инвестиционными, могут быть фактически исключены в соответствии с федеральным законодательством о ценных бумагах. Так, например, частные инвестиционные фонды с участием не более 100 инвесторов и частные инвестиционные фонды, у каждого из которых имеется значительный объем инвестиционных активов, не считаются

инвестиционными компаниями—хотя они выпускают ценные бумаги и в первую очередь занимаются бизнесом инвестирования в ценные бумаги. Это может быть связано с частным характером их предложений или финансовыми средствами и изысканностью их инвесторов. Это обращение к инвесторам.

Инвестиционные компании регулируются главным образом Законом об инвестиционных компаниях 1940 года и правилами, и регистрационными бланками, принятыми в соответствии с этим Законом. Инвестиционные компании также подпадают под действие Закона о ценных бумагах 1933 г. и Закон о торговле ценными бумагами 1934 года. Для определения понятия "инвестиционная компания" следует обратиться к разделу 3 Закона об инвестиционной компании 1940 года и правилам, предусмотренным в этом разделе.

Великобритания-конкретные коллективные инвестиции:

Биржевые фонды (ETF)-открытые с корпоративной структурой.

Инвестиционные Трасты—Представил 1868. Закрытая корпоративная структура.

Налоговые прозрачные фонды-введен в 2013 году.

Открытые инвестиционные компании (OEICs или ICVCs)—введены в 1997 году. Открытого состава с корпоративной структурой.

Паевые Фонды—Представил 1931. Открытого состава с целевой структурой.

Страховые фонды—введен степени пакетированных 1970-х годов. Открытого состава со структурой жизни.

С-прибыль политика—Открытого состава со структурой жизни.

Сейчас, давайте снова посмотрим на ситуацию в Китае.

Китай:

В 1991-1997 г. в Китае были созданы первые закрытые инвестиционные фонды, Фонд Чушина (ранее был создан известный как «Трафарет с шариками № 1») с размером выпуска в размере 69,30 млн юаней. Это самый ранний фонд для внутреннего выпуска. Впоследствии, Уханьский фонд (первый этап) и Фонд Наньшань были последовательно инициированы.

Краткая история развития В начале 1990-х годов создание Фонда Чжусинь положило начало созданию Китайского инвестиционного фонда (закрытого фонда). Впоследствии, Tianfu, Lantian, Zibo и другие инвестиционные фонды были перечислены в качестве первой партии средств на фондовых биржах Шэньчжэня и Шанхая, отметив рождение национального рынка инвестиционных фондов Китая. Из процесса разработки закрытых фондов на протяжении более десяти лет закрытые фонды, как правило, прошли несколько этапов запуска, стандартизации и разработки.

В Китае существует 18 компаний по управлению паевыми инвестиционными фондами, одна компания по управлению фондами, которая была одобрена для подготовки и ожидания открытия, а еще 14 (за исключением компаний, управляющих совместными предприятиями с участием китайско-иностраннх компаний), которые находятся на подготовительной стадии для заявки, компания была поднята и котируется на внутреннем рынке. Закрытые средства составили 54, а общий объем финансирования достиг 80,7 млрд юаней.

Китай-Гонконг:

на рынке Гонконга: взаимные фонды регулируются двумя властями.

Комиссия по ценным бумагам и фьючерсам (SFC) разрабатывает правила, применимые ко всем паевым фондам, продаваемым в Гонконге.

Правила мандатного механизма фондов, фондов (MPFA) применяются только к взаимным фондам, которые продаются для использования на пенсионных счетах жителей Гонконга. Правила MPFA обычно более ограничительны, чем правила SFC.

Китай-Тайвань:

На Тайване паевые фонды регулируются Комиссией финансового надзора (FSC).

Инвестиционные фонды играют важную роль в содействии формированию капитала, стандартизации финансовых рынков, содействии

промышленному развитию и повышению эффективности распределения ресурсов в качестве важного инвестиционного инструмента на финансовом рынке. Инвестиционные фонды Китая начались с опозданием, но они быстро развивались. Особенно после обнародования «Временных мер управления инвестиционными фондами ценных бумаг» он постепенно начал здоровый путь развития. Однако по сравнению с США и западноевропейскими странами, которые сложились за последнее столетие, инвестиционные фонды Китая все еще находятся в зачаточном состоянии. Согласно недавним соглашениям, достигнутым между Китаем и Соединенными Штатами, после присоединения Китая к WTO соотношение финансовых компаний, финансируемых из-за рубежа, участвующих в компаниях по управлению совместными предприятиями, может достигнуть 33%, а через 3 года оно достигнет соотношения не более 49%. Вступление иностранного капитала в промышленную отрасль Китая окажет глубокое влияние на китайскую фондовую индустрию. Китайская фондовая индустрия сталкивается с беспрецедентными проблемами. Тем не менее вступление иностранного капитала принесет передовой опыт управления и зрелые концепции инвестиций, что повысит общий уровень управления фондами в Китае. В то же время это также побудит правительство ускорить законодательный процесс и стандартизировать режим работы регулирующих органов, что также даст китайской фондовой индустрии Новые возможности для развития. Фондовая индустрия Китая может лишь сократить разрыв с зарубежными конкурентами, продолжая учиться и учиться у нее.

Роль компаний инвестиционного фонда в финансовой системе (Финансового рынка КНР)

1. Расширение инвестиционных каналов для малых и средних инвесторов.

В качестве инструмента для косвенных инвестиций, предназначенных для малых и средних инвесторов, инвестиционный фонд ценных бумаг объединяет множество небольших фондов инвесторов для портфельных инвестиций и управляется профессиональными инвестиционными институтами, тем самым обеспечивая инвесторам эффективное участие на рынке ценных бумаг. Инвестиционные каналы стали своего рода финансовым управлением, которое широко принято широкой общественностью.

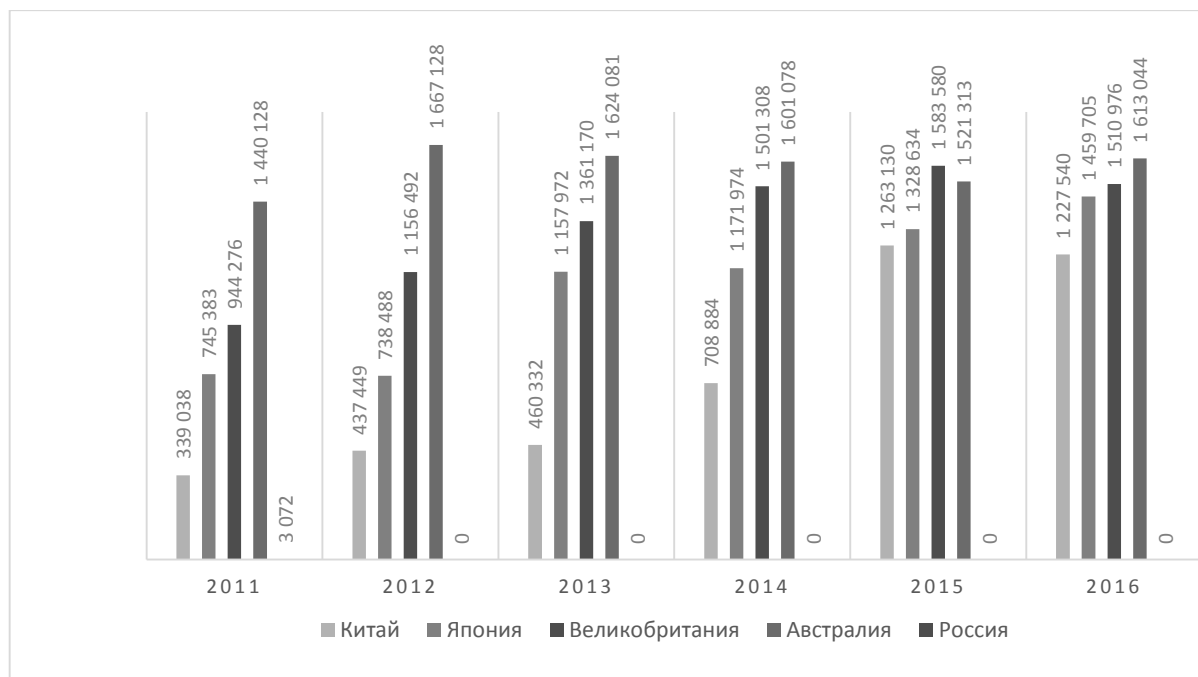


Рисунок 4. Всемирно регулируемые открытые фонды: общие чистые активы (млн долларов США, на конец года)

Источник: Международная ассоциация инвестиционных фондов (IIFA)

2. Оптимизация финансовой структуры и стимулирование экономического роста.

Инвестиционный фонд ценных бумаг объединил свободные средства малых и средних инвесторов для инвестиций на рынке ценных бумаг, увеличил долю прямого финансирования и создал хорошую финансовую среду для компаний для привлечения средств на рынке ценных бумаг. Фактически он сыграл определенную роль в преобразовании сберегательных фондов в производственные фонды.

3. Содействие стабильности и здоровому развитию рынка ценных бумаг.

Углубленное исследование и анализ ценных бумаг, вложенных инвестиционными фондами ценных бумаг в процессе управления портфелем, способствует эффективному использованию и распространению информации, разумному ценообразованию на рынке, повышению эффективности рынка и рациональному распределению ресурсов.

4. Совершенствование финансовой системы и системы социального обеспечения.

Предоставляя специализированные инвестиционные услуги для страховых фондов и вкладывая средства в денежный рынок, развитие индустрии инвестиционных фондов ценных бумаг способствует продвижению роста рынка страхования и денежного рынка, а также укреплению синергии между рынком ценных бумаг и страховым рынком, и денежным рынком, а также

улучшением макроэкономики. Механизм передачи экономической политики и финансовой политики улучшает финансовую систему.

Международный опыт показывает, что профессиональные услуги инвестиционных фондов ценных бумаг могут обеспечить платформу для сохранения стоимости и добавленную стоимость для фондов социального страхования, аннуитетов предприятий и других видов пенсий, а также способствовать созданию и совершенствованию систем социального обеспечения.

Начиная с выпуска «Временного положения об управлении фондами инвестиций в ценные бумаги» в ноябре 1997 года в Китае насчитывается почти 90 существующих фондов, из которых 22 стандартных фонда перечислены на Шанхайской и Шэньчжэньской фондовых биржах, а размер активов превышает 50 млрд юаней. После вступления Китая в ВТО отрасль фондов столкнется с новыми вызовами и потребует решения новых проблем. В этой статье используются большие данные, чтобы показать читателям базовый статус инвестиционных фондов Китая.

Инвестиционные фонды ценных бумаг представляют собой новый вид финансовых продуктов. Модель диверсификации фонда может иметь дело с проблемой риска в компании или ценными бумагами. Когда рыночный фондовый рынок продолжает снижаться, портфель ценных бумаг должен быть выполнен. Хороший рынок

ценных бумаг должен уделять больше внимания предотвращению контроля над рисками и сосредоточению внимания на управлении инвестициями. Несмотря на то, что рынок ценных бумаг нашей страны поставил верхние позиции в области предотвращения рисков и контроля, из-за

отсутствия политики и ограничений законов и нормативных актов все еще существует множество лазеек в рисках инвестиционного фонда ценных бумаг Китая.

Список литературы

1. Ли Юэ. «Инвестиционные фонды ценных бумаг: противоречия и контрмеры». Экономика финансов и торговли 5 (2015).
2. Лю Ся. «Метод оценки эффективности инвестиционного фонда ценных бумаг и эмпирический анализ». Business Research 5 (2014).
3. Тан Юй. «Система ставок открытых инвестиционных фондов ценных бумаг в материковом Китае». Управление наукой 16.2 (2015).
4. <http://www.csrc.gov.cn>
5. <http://www.amac.org.cn>
6. <https://ru.wikipedia.org/>
7. <https://baike.baidu.com/>
8. <https://www.sec.gov/>
9. <http://www.hkma.gov.hk/>
10. <http://www.amcm.gov.mo/>

УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ

*Андрианов Алексей Юрьевич,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры государственного права
и управление таможенной деятельностью,
Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых.
Россия, г. Владимир
E-mail: nirr1960@mail.ru*

*Ахмедов Элгар Фаикович,
магистрант кафедры государственного права
и управление таможенной деятельностью
Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых.
Россия, г. Владимир
E-mail: eik666@mail.ru*

СКЛАД ВРЕМЕННОГО ХРАНЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ

В статье анализируются основные проблемы, связанные с временным хранением товаров на складах временного хранения, исследуются недостатки их функционирования, а также предлагаются всевозможные пути их устранения и совершенствование деятельности СВХ.

Ключевые слова: склад временного хранения, таможенные органы, таможенный контроль, товар, таможенная граница, скоропортящиеся товары, рентгеновская техника.

Введение

Проблемы складирования продукции становится с каждым годом и развитием экономических отношений все актуальней. Независимо от того, какую роль играет фирма поставщика или покупателя, размещение продукции беспокоит обе стороны.

Перемещение материальных потоков в логистической цепи невозможно без концентрации в определенных местах необходимых запасов, для хранения которых предназначены соответствующие склады. Современный крупный склад — это сложное техническое сооружение, которое состоит из многочисленных взаимосвязанных элементов, имеет определенную структуру и выполняет ряд функций по преобразованию материальных потоков, а также накоплению, переработке и распределению грузов между потребителями. При этом возможное многообразие параметров, технологических и объемно-планировочных решений, конструкций оборудования и характери-

стик разнообразной номенклатуры грузов, перерабатываемых на складах, относит склады к сложным системам. В то же время склад сам является всего лишь элементом системы более высокого уровня — логистической цепи, которая и формирует основные и технические требования к складской системе, устанавливает цели и критерии ее оптимального функционирования, диктует условия переработки груза.

Поэтому склад должен рассматриваться не изолированно, а как интегрированная составная часть логистической цепи. Только такой подход позволит обеспечить успешное выполнение основных функций склада и достижение высокого уровня рентабельности. К сожалению, пока рынок складских помещений неразвит и количество качественных предложений невелико.

Актуальность

Преобразования, произошедшие в социально-экономическом строе нашей страны, вносят значительные изменения в таможенное

дело. В частности, необходимо усовершенствование не только деятельности складов временного хранения, но и системы складирования товаров, поскольку происходит постоянное изменение внешней среды, внедрение новых информационных технологий на современном этапе развития общества.

Итак, на складах временного хранения (СВХ) помещаются товары, которые перемещаются через таможенную границу для дальнейшего осуществления их декларирования. Под временным хранением товаров понимается хранение таможенными органами товаров иностранных государств в местах временного хранения до получения разрешения таможенного органа на убытие товаров с таможенной территории Союза, если иностранные товары хранятся в местах перемещения товаров через таможенную границу Союза, либо до дня применения изъятия или ареста в ходе проверки сообщения о преступлении, в ходе производства по уголовному делу или по делу об административном правонарушении (ведения административного процесса).

В период временного хранения за товарами осуществляется контроль таможенными органами. При этом законодатель установил предельные сроки временного хранения товаров для того, чтобы контроль, осуществляемый таможенными органами, не продолжался бесконечно долго. Если до 1 января 2018 года максимальный срок временного хранения на СВХ составлял 2 месяца, и он мог быть продлен до 4 месяцев, то по действующему законодательству, точнее с 1 января 2018 года, предельный срок временного хранения товаров составляет 4 месяца без последующего его продления. До окончания предельного срока временного хранения товаров должна быть представлена декларация, для того, чтобы поместить товар под выбранную таможенную процедуру. Ныне действующий Таможенный кодекс ЕАЭС на основании решения соответствующего таможенного органа предусмотрел возможность реализовать товары, находящиеся на СВХ длительное время. В таком случае, согласно таможенному законодательству при истечении срока временного хранения таможенные органы задерживают товары. Для задержания товаров законодателем установлен месячный срок, для скоропортящихся товаров срок задержания составляет 24 часа, а для товаров, которые запрещены к ввозу на таможенную территорию Таможенного союза, срок задержа-

ния составляет три дня. По окончании установленного срока задержанные товары передаются таможенным органом на реализацию, либо на уничтожение. Таким образом, Таможенным кодексом ЕАЭС не отрегулированы соответствующим образом способы распоряжения задержанными товарами и порядок принятия решения по данному вопросу.

Таможенным законодательством установлено, что законный владелец имеет право на возврат ему денежных средств, полученных от реализации задержанного имущества за вычетом подлежащих уплате таможенных пошлин, налогов, расходов по реализации и хранению товаров.

Проблемы на практике

Однако на практике соответствующие нормы не действовали в связи с тем, что органы, обладающие исключительным правом на реализацию имущества, обращенного в федеральную собственность, не соблюдали нормы законодательства. Прежде всего, речь идет о Российском фонде федерального имущества (РФФИ) и о его правопреемнике, т.е. о Федеральном агентстве по управлению государственным имуществом (Росимущество). Для РФФИ одной из главных причин непринятия такого имущества являлось то, что у него отсутствуют полномочия по распоряжению имуществом, не обращенного в федеральную собственность. При этом они способствовали тому, чтобы их наделили соответствующими полномочиями. Однако после того как в законодательстве была установлена норма, в соответствии с которой орган исполнительной власти, уполномоченной Правительством РФ на распоряжение имуществом, обращенным в собственность государства, осуществляет также распоряжение задержанным имуществом появилась иная причина. Фонд ссылается на несоответствие нормам Конституции РФ процедуры, по распоряжению задержанным имуществом, поскольку предусматривает лишение собственника имущества без решения суда.

Таким образом, в таможенных органах достаточно остро стоит проблема осуществления таможенного контроля за товарами, хранящимися на СВХ длительное время, поскольку в отношении этих товаров не предпринимаются действия по декларированию и выпуску со склада.

Так, например, по данным Агентства правовой информации, количество административных нарушений по статье 16.16 КоАП РФ

«Нарушение сроков временного хранения товаров» за 2015 год составляло 481, за 2016 год количество правонарушений по данной статье возросло на 34, а за 2017 год на 27. Статистика показывает, что с каждым годом количество правонарушений, связанных с хранением товаров, в частности, на складах временного хранения, возрастает. Осуществление таможенного контроля является достаточно дорогой процедурой и поэтому каждый дополнительный день хранения имущества на складе потенциально приводит к новым затратам. По нашему мнению, по окончании срока временного хранения декларант вряд ли проявит инициативу поместить товар в какую-либо таможенную процедуру.

Помимо вышеперечисленного, имеется ряд недостатков, связанных с функционированием складов временного хранения. В частности, одним из недостатков является ненадлежащее обустройство СВХ. К примеру, немало проблем возникает из-за погрузки и разгрузки товаров без подъемников. Это связано с тем, что отсутствуют рампы и пандусы необходимой высоты, а также погрузочно-разгрузочная техника необходимой грузоподъемности. Помимо этого, во многих СВХ отсутствует весовое оборудование необходимой погрешности, что соответственно оказывает влияние на время и качество проведения досмотровых операций. Увеличенное время товарооборота приводит к тому, что владельцы СВХ несут значительные убытки. Одним из обязательных требований оснащения СВХ является наличие рентгеновской техники. Однако рентгенотелевизионная техника, установленная на СВХ, является недостаточно эффективной, поскольку большинство аппаратов стоят зачехленные в связи с тем, что отсутствуют навыки эксплуатации. Рентгеновская техника позволяет не допустить возможные риски, которые связаны с предоставлением недостоверной отчетности в таможенные органы и, как следствие, может привести к административной ответственности по статье 16.15 КоАП РФ.

Региональный опыт

Рассмотрим данную проблему на примере склада временного хранения ООО «Владимир-терминал».

Итак, общий объем хранения на складе ООО «Владимир-терминал» составляет порядка 400 паллето-мест. Складируется порядка 500 наименований товаров от производителей, количество наименований (артикулов), пред-

назначенных для розничной и оптовой торговли. В сутки склад отгружает около 30 фура. Характеристики складского комплекса:

1. Полезный объем помещений – 1405,7 м³, полезная площадь открытой площадки – 1844 м².

2. Зона основного хранения площадью 1844 кв.м., в своем составе имеет:

- рентгено-телевизионное оборудование – gendex 700;
- стеллажные краны штабелеры - 4 шт. грузоподъемностью от 2,5 до 10 т.;
- тара, грузоподъемностью 1 тон (поддоны сетчатые и плоские).

В технологическом плане существенно, что складские операции с товарами, произведенными внутри страны, не требуют русификации, то есть печать и наклейки этикеток - на русском языке.

На рисунке 1 и 2 приведены бухгалтерский отчет выручки, прибыли за последние годы.

По нашему мнению, функционирование данного склада, так скажем, «не на высоком» уровне. Склад недостаточно оснащен необходимым оборудованием. В частности, нет достаточного места и стеллажей для хранения товаров. Естественно, это приводит к тому, что большое количество грузовиков стоят в очередях для выгрузки товаров. Помимо этого, на данном складе отсутствуют достаточное количество пандусов для выгрузки товаров. Также хотелось бы отметить, об устаревшем рентгено-телевизионном оборудовании, что ухудшает качество и скорости проверки товара. Еще одним из недостатков СВХ является отсутствие современных систем управления складом на примере TMS, WMS и NEURONIQ, последняя, которая является связующим звеном между TMS и WMS. Отсутствие данных систем приводит к хаосу входящего потока транспорта; нарушению планирования работы с поставщиками товара/транспортных услуг; отсутствию контроля соблюдения норм (на основе отчетности); увеличению простоя и времени пребывания транспортных средств на складе; к неоптимальному использованию ресурсов склада; понижению прозрачности складских процессов, а также к отсутствию предупреждения конфликтных ситуаций.

Все вышеперечисленное, по нашему мнению, приводит, как мы видим, к снижению выручки и прибыли на складе ООО «Владимир-терминал».

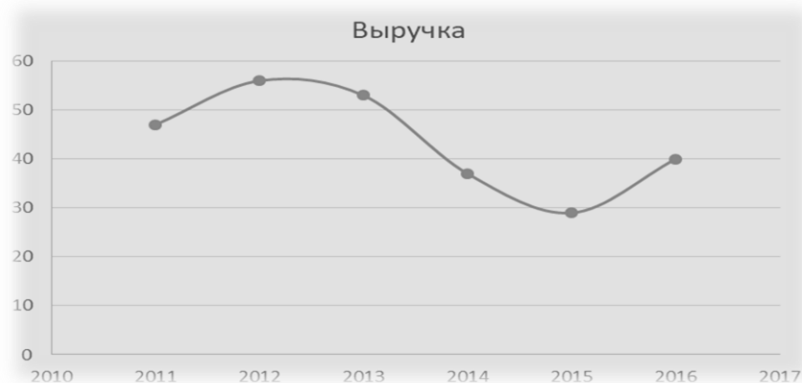


Рисунок 1. Выручка склада ООО "Владимир-терминал"

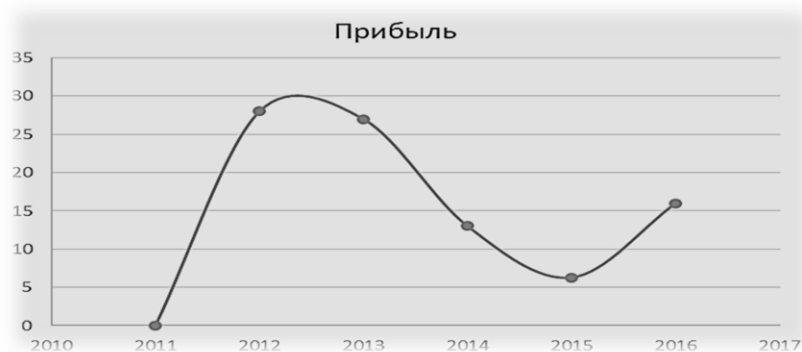


Рисунок 2. Прибыль склада ООО "Владимир-терминал"

Согласно итоговому докладу о результатах и направлениях деятельности ФТС России в 2016 году было проведено значительное количество внеплановых проверок по вышеперечисленным недостаткам на складах временного хранения. Доля правонарушений, выявленных по итогам проведения внеплановых проверок, в отличие от 2015 года (81%), составила 84%.

Не менее важным недостатком функционирования СВХ на сегодняшний день является отсутствие мест, приспособленных для длительного хранения скоропортящихся товаров. Зачастую во многих складах временного хранения места для длительного хранения скоропортящихся товаров хотя и присутствуют, но, однако, в них не соблюдается температурный режим хранения товаров. Приведем пример из судебной практики.

Общество с ограниченной ответственностью обратилось в арбитражный суд с требованием к Российской Федерации о возмещении причиненного таможенным органом вреда в виде реального ущерба и упущенной выгоды. При этом реальный ущерб рассчитан истцом

как разница между закупочной ценой и ценой фактической реализации испорченных овощей, а упущенная выгода - исходя из цены реализации овощей надлежащего качества, существующей на рынке, за вычетом закупочной цены овощей и транспортно-заготовительских расходов.

В обоснование заявленного требования истец указал, что на основании постановления таможенного органа общество привлечено к ответственности, предусмотренной частью 2 статьи 16.2 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее - КоАП РФ). Изъятые таможенным органом на основании статьи 27.10 КоАП РФ овощи возвращены обществу с составлением акта экспертизы. Экспертизой установлено понижение качества овощей, которое произошло в результате хранения товара на складе временного хранения, не приспособленном для длительного хранения овощей. Впоследствии овощи реализованы обществом по цене ниже закупочной.

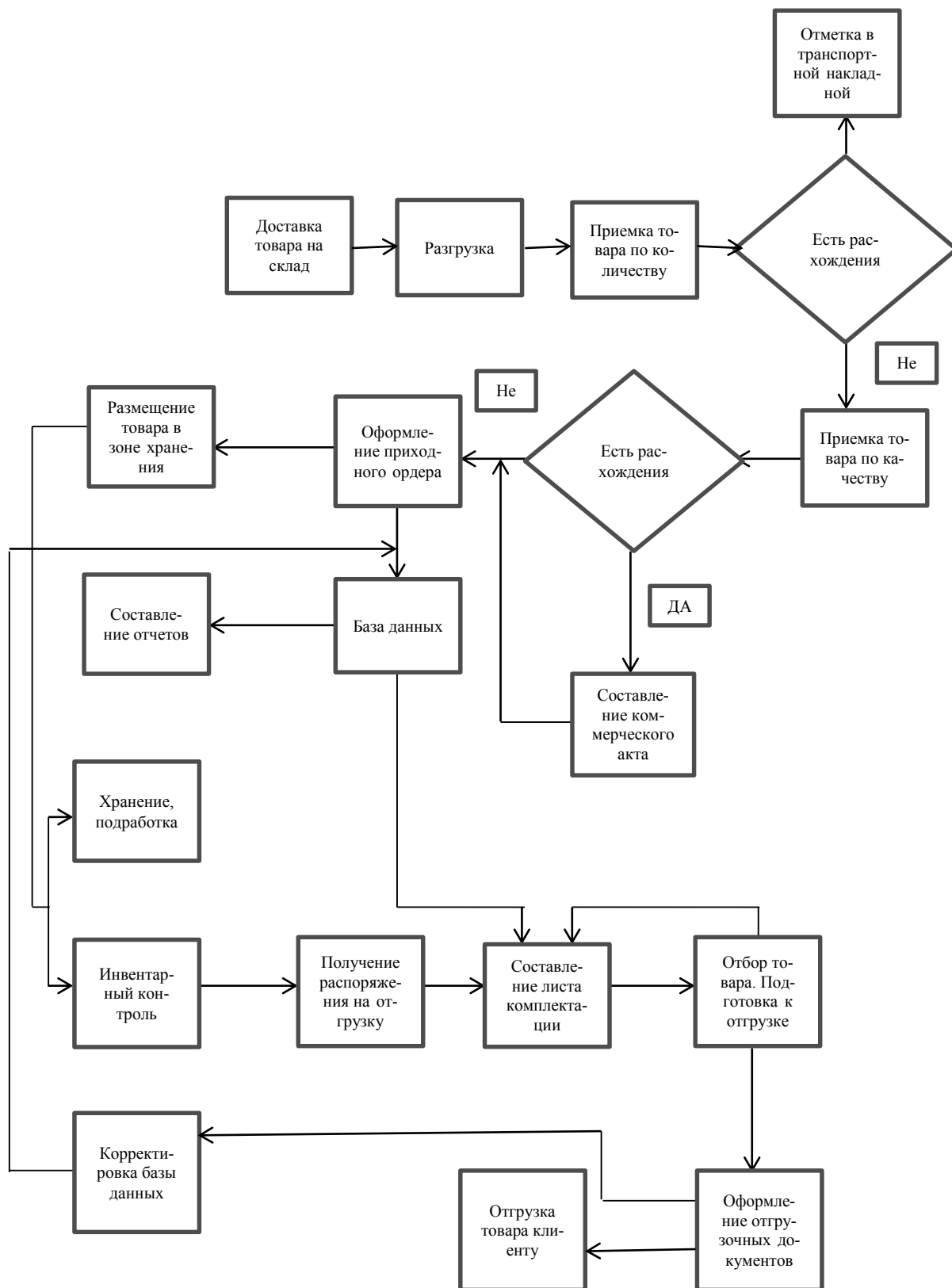


Рисунок 3. Схема технологических операций по обработке товаров на складе

Суд первой инстанции требование истца удовлетворил исходя из того, что правомер-

ность изъятия таможенным органом имущества общества в целях обеспечения производ-

ства по делу об административном правонарушении и привлечение общества к ответственности за совершение такого правонарушения не являются основанием для освобождения таможенного органа от обязанности обеспечить надлежащее хранение изъятого имущества. В подтверждение ненадлежащих условий хране-

ния товара на складе временного хранения судом принято заключение эксперта, согласно которому понижение качества овощей и образование брака произошло из-за несоблюдения температурного режима хранения и ненадлежащей вентиляции помещения склада.

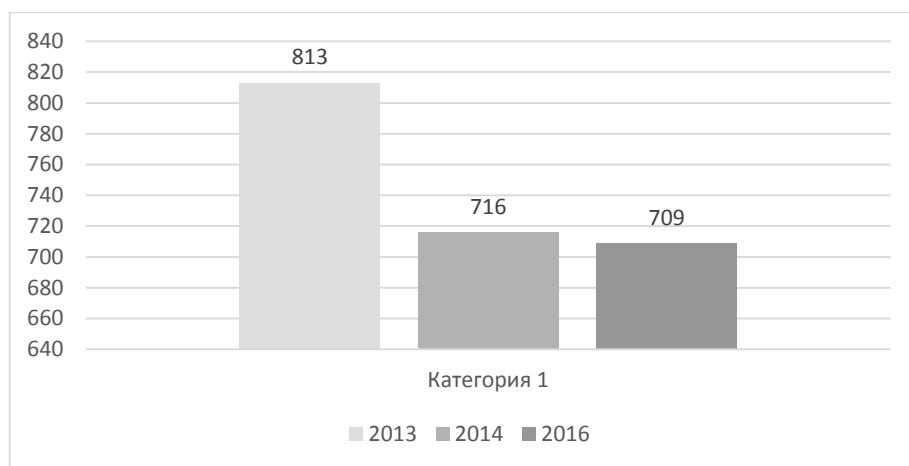


Рисунок 4. Количество СВХ в России за 2013-2016 гг.

Итак, мы наблюдаем снижение количества СВХ с каждым годом, и это, по нашему мнению, связано недостатками их функционирования и деятельности. Большая часть СВХ, которые функционируют в настоящее время, являются складами открытого типа (в количестве

446 штук). Это объясняется тем, что к числу складов открытого типа относятся все склады временного хранения таможенных органов.



Рисунок 5. Распределение СВХ по типу на 2013-2016 гг.

В настоящее время также актуальной правовой задачей является модернизация законодательства Российской Федерации о таможенном деле, а также законодательства Российской Федерации об административных право-

нарушениях. В практике деятельности таможенных органов возникал вопрос об ответственности владельца склада временного хранения, который ненадлежащим образом исполнил свои обязанности по сохранности товаров

и транспортных средств, при отсутствии договора с лицом, поместившим товары и транспортные средства на склад в связи с указанием таможенного органа. Как мы знаем, ответственность за уплату таможенных платежей в отношении товара и транспортных средств, хранящихся на складе, несет владелец склада. Исключением из данного правила является применение к нему солидарной ответственности, если договором владельца склада с лицом, помещающим товары на склад, предусмотрено, что ответственность за уплату таможенных платежей несет это лицо.

При рассмотрении конкретного дела Арбитражный суд указал в своем постановлении, что таможенное законодательство России не связывает вопросы применения ответственности, установленной указанной выше статьей, с наличием между владельцем склада временного хранения и лицом, помещающим товары на склад, договорных отношений. Поэтому владелец склада временного хранения, принявший на хранение товары по указанию таможни, должен нести перед нею ответственность за уплату таможенных платежей и в том случае, когда между владельцем склада и лицом, помещающим товары, не были оформлены договорные отношения. Данный вывод суда основан на том положении Гражданского кодекса Российской Федерации, что в ряде случаев правоотношения по хранению возникают не из договора, а в силу других оснований, указанных в законе.

Как ни парадоксально, таможенное законодательство, в основном, не содержит четко определенных указаний на то, какой субъект таможенных правоотношений обязан произвести те или иные действия для обеспечения выпуска и получения в распоряжение в соответствии с таможенным режимом товаров и транспортных средств, находящихся на временном хранении под таможенным контролем. Напротив, зачастую обязанность выполнения тех или иных действий не корреспондируется правом обязанного субъекта на выполнение необходимых смежных действий.

В соответствии с таможенным законодательством обязанность произвести декларирование товаров и транспортных средств лежит на декларанте. Между тем в таможенном законодательстве и нормативных правовых актах Федеральной таможенной службы России говорится о том, кто имеет право быть декларантом, а не о том, кто обязан быть декларантом.

В соответствии с таможенным законодательством декларант - это лицо, перемещающее товары, и таможенный брокер, декларирующие, представляющие и предъявляющие товары, и транспортные средства от собственного имени. Лица, перемещающие товары - это лица, являющиеся собственниками товаров, их покупателями, владельцами либо выступающие в ином качестве, достаточном в соответствии с законодательством Российской Федерации для совершения с товарами действий, предусмотренных таможенным законодательством России, от собственного имени. При этом о каких конкретно действиях, предусмотренных таможенным законодательством России, идет речь, не уточняется.

Опыт правоприменительной деятельности таможенных органов Российской Федерации по привлечению лиц к административной ответственности за противоправные бездействия в сфере таможенного дела показывает, что законодательство Российской Федерации нуждается в следующих изменениях и дополнениях:

1. Необходимо вновь предусмотреть в законе, устанавливающем административную ответственность за правонарушения в сфере таможенного дела, статью "Нарушение режима склада временного хранения", изложив ее в редакции, учитывающей требования, изложенные в решениях Конституционного Суда Российской Федерации.

2. Требуют совершенствования и нормы регулятивного характера, содержащиеся в нормативных правовых актах ФТС России, следует внести изменения и дополнения, направленные на увеличение предельных сроков временного хранения товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации морским и речным видами транспорта (увеличение данных сроков объективно необходимо в силу особенностей организации и осуществления международных морских и речных перевозок грузов).

3. Следует внести изменения, предусматривающие, что ответственность за уплату таможенных платежей в отношении товаров и транспортных средств, хранящихся на складе временного хранения, несет лицо, поместившее товары и транспортные средства на склад временного хранения.

4. Необходимо внести изменения и дополнения, направленные на уточнение субъекта таможенных правоотношений, обязанного (а не просто имеющего право) произвести декларирование товаров и транспортных средств.

При этом у иных лиц, перемещающих товары и транспортные средства, и у таможенного брокера остается право выступать в качестве декларантов.

При условии внесения предложенных изменений и дополнений в таможенное законодательство Российской Федерации законодательно будет четко определено, что ответственным за обеспечение производства таможенного оформления и уплаты таможенных платежей является лицо, поместившее товары и транспортные средства на склад временного хранения. Соответственно, снимаются существующие в практике таможенных органов вопросы с определением надлежащего субъекта нарушений таможенных правил, объективные стороны составов, которых выражаются в том или ином бездействии в сфере таможенного оформления и уплаты таможенных платежей.

Таким образом, анализ правоприменительной деятельности таможенных органов по привлечению лиц к административной ответственности за нарушение режима временного хранения и модернизация на его основе с учетом решений Конституционного Суда Российской Федерации правового инструментария,

находящегося в распоряжении таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности, крайне актуальны для целей четкой регламентации таможенных отношений, повышения уровня защиты прав лиц, перемещающих через таможенную границу России товары и транспортные средства, обеспечения законности и усиления эффективности деятельности государственной таможенной администрации.

Заключение

На основании вышеизложенного, мы приходим к выводу, что необходимо усовершенствование системы хранения товаров на СВХ путем внедрения новых информационных технологий, оснащением СВХ всем необходимым оборудованием и созданием достаточного количества мест, в частности, для хранения скоропортящихся товаров и необходимо усилить контроль за деятельностью владельцев складов временного хранения, пресечь нарушения в данной сфере путем применения норм административного, гражданского и таможенного законодательства.

Список литературы

1. Таможенный Кодекс Евразийского Экономического Союза (Приложение №1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского Экономического Союза) // СПС Консультант Плюс.
2. Федеральный закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ (ред. от 29.12.2017) "О таможенном регулировании в Российской Федерации" // СПС Консультант Плюс.
3. "Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 31.12.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.01.2018) // СПС Консультант Плюс.
4. Национальная безопасность: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / [Е.Н. Хазов и др.]; под ред. Н.Д. Эриашвили, О.А. Мироновой, Е.Н. Хазова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 287 с.
5. Бакулевская Л.В., Каратаев А.С. // Финансовые риски и обеспечение финансовой безопасности / Инновационное развитие экономики. 2017. №2 (38). С. 273-276.
6. Андрианов А.Ю., Киселева О.М. Использование логистических подходов в управлении складом временного хранения // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2016. № 1. С. 52-55.
7. Крылова И.В., Семенов А.В. Судебная практика в гражданском и арбитражном процессе (на примере дел с участием таможенных органов) // Ленинградский юридический журнал. 2008. №3. С. 132-146.

*Андрианов Алексей Юрьевич,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры государственного права
и управление таможенной деятельностью,
Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых.
Россия, г. Владимир
E-mail: nirr1960@mail.ru*

*Зырянов Дмитрий Александрович,
магистрант кафедры государственного права
и управление таможенной деятельностью,
Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых.
Россия, г. Владимир
E mail: zyryanov.alex@mail.ru*

УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ НА ОСНОВЕ ABC АНАЛИЗА КАК СПОСОБ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье выражены причины создания товарных запасов, и установлена роль управления запасами на предприятии. Проведен анализ факторов, влияющих на формирование запасов, а также рассмотрены способы управления товарными запасами на предприятии.

Ключевые слова: товарные запасы, способы управления запасами, ассортимент, abc-анализ.

Введение

Малый бизнес, который государство намеревалось вывести из тени, переживает далеко не лучшие времена. Число закрывающихся индивидуальных предпринимателей увеличивается большими темпами. По данным Федеральной налоговой службы, по итогам 2016 года число действующих предпринимателей выросло с 3,64 млн человек до 3,73 млн человек, в то время как численность бизнесменов, которые решили прекратить свою работу, выросло более чем на 600 тысяч человек – с 8,05 млн до 8,66 млн человек, а в связи с дальнейшими изменениями в 2017 году, к примеру, обязательным установкам кассовых аппаратов и прочим, малому бизнесу придется еще сильнее затянуть пояса. В такие непростые времена любые малые, да и средние предприятия должны максимально эффективно и с минимальными затратами реализовывать свою деятельность.

Так вот, актуальность данной статьи обусловлена не только лишь тем, что на данный

момент одной из важнейших целей современных предприятий, особенно в России из-за больших размеров страны, является обеспечение бесперебойной доставки товаров в установленные сроки, и в нужном количестве. Но и тем, что за счет управления товарными запасами предприятие может значительно сократить свои издержки, и как следствие у него будет больше средств для поддержания своей деятельности.

Важно упомянуть, что затраты, связанные с содержанием товарных запасов, могут составлять около 15-25% от стоимости этих запасов. В эти проценты включены и переменные расходы, такие как: затраты на отопление, освещение; зарплаты работников склада; затраты на проведение инвентаризаций, порча товаров, налоги, естественная убыль, замораживание непосредственно денежных средств, которые выражены данными товарными запасами пока они не реализованы. В основном здесь подразумеваются складские затраты, но уже их оптимизация может позволить сэкономить от 20

до 50% средств, уходящих на поддержание склада.

Целью статьи же будет выявить методы по управлению товарными запасами и обосновать их эффективность для торговых предприятий. Помимо этого, рассмотреть ABC анализ как инструмент построения ассортимента на предприятии.

Из известных классификаций запасов основную часть на предприятиях торговли занимают именно товарные запасы, и как известно издержки или затраты проще всего сократить в самой большой статье расходов.

Что сами товарные запасы собой представляют и что собственно такое управление запасами?

Что же такое управление запасами? Его можно описать как процесс, который определяет и поддерживает оптимальный объем запасов и обеспечивает их финансирование. Казалось бы, просто заказываешь у поставщика товары для перепродажи и хранишь их на складе - ничего сложного, но на деле это не так, в данной области сокрыто множество издержек и затрат, которых можно избежать.

Тема запасов в логистике крайне обширна, поэтому в своей статье мы будем рассматривать не запасы в целом, а одну категорию – товарные запасы.

Товарные запасы – это часть товарного обеспечения, выраженная совокупностью товарной массы в процессе ее движения от производства к потребителю.

До тех пор, пока товар не продан и находится в сфере товарного обращения, ожидая момента продажи, он является товарным запасом. В экономическом плане товарный запас является статичной формой существования товара, но физически он может быть и в движении. Это в свою очередь подразумевает, что товарный запас является моментной величиной. Товарно-материальные запасы в экономическом плане изменяются, так как они попадают в товарооборот, после продаются в итоге переставая быть запасами. Но после этого они сразу же замещаются другими партиями товарных запасов, то есть регулярно пополняются, из этого и исходит то, что они являются постоянно существующей величиной.

Товарно-материальные запасы образуются практически на всех звеньях цепи движения товара, а именно:

- на складах предприятий-производств;
- на протяжении пути в складах временного хранения;
- на складах уже розничных и оптовых предприятий.

Также для лучшего представления введем классификацию товарных запасов по основным признакам (рис. 1):



Рисунок 1. Классификация товарных запасов

По сути, баланс между спросом и предложением достигается именно за счет товарных запасов. Товарно-материальные запасы в оптовой и розничной торговле должны обеспечивать бесперебойную продажу. Это является одной из причин образования товарных запасов, помимо нее есть и другие, в них входят:

- сезонные колебания как в производстве, так и в потреблении товаров;
- время, нужное для перевозки товаров от точки производства к точке продажи, включая время на погрузку-разгрузку и преодоление других барьеров торговли (таможенных постов, к примеру);
- особенности в географическом расположении точек производства и сбыта;
- условия перевозки товаров, расстояние между точкой производства и точкой сбыта;
- различия в торговом и производственном ассортименте (необходимость в упаковке, сортировке, перераспределении и т.д.);
- возможность хранения товара (есть ли склады у производителя, склады временного хранения по пути между производителем и точкой продажи, и состояние/наличие складов у предприятия).

Еще один важный аспект, который следует упомянуть перед рассмотрением методов

управления товарными запасами на предприятии, это этапы проведения управления запасами.

Через нижеуказанные этапы проходят практически все предприятия, которые внедряют у себя различные методы управления товарно-материальными запасами. (таблица 1)

Ну и в реальности все так и происходит, во-первых, начальству предприятия следует поставить цели формирования запасов, так как у всех действий, на которые тратятся ресурсы, должна быть цель, ведь без нее не понять, добились ли предприятия чего-то, да и ради чего вообще внедрялось что-либо, да и без цели крайне тяжело оценить конечный результат. Затем, дабы определить примерный расход определенных групп товаров, чтобы сформировать норму для конкретного периода времени, нужно оценить предыдущие аналогичные периоды. После же определения норм через какое-то время стоит их оптимизировать, чтобы не было лишних издержек по хранению либо доставке.

Ну и так далее, что в итоге должно вылиться в качественную систему управления товарными запасами, к которой мы сейчас и подошли.

Таблица 1. Этапы управления запасами

№ этапа	Этапы управления запасами
1	Определение целей формирования запасов
2	Анализ запасов товарно-материальных ценностей в предыдущих периодах
3	Оптимизация размера основных групп текущих запасов
4	Оптимизация общей суммы запасов товарно-материальных ценностей, включенных в состав оборотных активов
5	Обеспечение высокой оборачиваемости и эффективных форм движения запасов
6	Обоснование учетной политики запасов
7	Построение эффективных систем контроля над движением запасов на предприятии

Управление товарными запасами

Переходя уже к вопросу управления *товарными запасами*, можно сказать, что любое торгово-коммерческое предприятие закупает товары с целью их реализации в дальнейшем и, естественно, получение с этого прибыли. Но чтобы удовлетворить спрос потребителей и создать у себя на предприятии бесперебойную торговлю, нужно иметь достаточное количество товарных запасов, следовательно, необходимо организовать процессы их приобретения и хранения.

Процессы по управлению товарными запасами в торговле нацелены на формирование и обеспечение оптимального объема и многообразия ТЗ, бесперебойного наполнения торговых точек товарами в достаточном количестве и ассортименте.

Основной задачей коммерческого аппарата предприятия, управляющего ТЗ, является отсутствие перебоев в товароснабжении и недопущение затоваривания складов. При этом следует ускорять оборачиваемость ТЗ и по возможности сокращать затраты на их хранение и приобретение.

Итак, рассмотрим, какие в наше время существуют способы управлять товарными запасами на предприятии (рисунок 2):



Рисунок 2. Методы управления товарными запасами на предприятии

Начнем по порядку, одним из главенствующих и самым распространенным способом является – *нормирование товарных запасов*. Оно включает в себе определение и установку наиболее подходящего размера или же норматива товарного запаса.

Норма товарных запасов – подразумевает под собой такую величину запасов, которая гарантирует их непрерывную поставку потребителям при минимальных затратах.

На все позиции из номенклатуры устанавливается определенное значение неснижаемого остатка, который позволит предприятию реализовывать торговую деятельность при появлении различных форс-мажорных ситуаций, к примеру, резкий скачек спроса на определенный вид товара или задержка поставки и т.п.

Для расчета нормы товарно-материального запаса учитываются приведенные ниже факторы:

- частота привоза;
- размер разовой поставки товарного запаса;
- объем однодневной реализации и другие возможные факторы, которые зависят уже от того, какой именно формат нормирования выбрало предприятие.

Ну и рассмотрим возможные варианты нормирования товарных запасов более подробно:

- опытно-статистический способ создан на основе анализа оборачиваемости товарных запасов. При этом способе проводится исследование состава товарного запаса, степень обеспеченности оборота, состояние запаса и т.п.;
- способ пропорционального отклонения основан на принципе, который состоит в том, что отклонение фактического товарного запаса от среднего за период (к примеру, месяц) должно быть в 2 раза меньше, чем отклонение объема фактической реализации

за месяц от среднемесячного товарооборота;

- способ экспертных оценок состоит в субъективном понимании возможностей развития предприятия сторонним экспертом-специалистом. Используется в основном при разделении нормативов между оптом и розницей, в целях определения нормы соответствия товарного запаса спросу и т.п.;
- способ технико-экономических расчетов состоит в подсчете нормы по отдельным товарным группам и элементам товарного запаса, которые могут быть рассмотрены в качестве отдельных составных частей общей схемы движения товарного запаса.

Говоря о норме товарных запасов, важно упомянуть собственно о факторах, которые определяют размер товарных запасов (таблица 2).

В действительности, на 90% предприятий такую норму можно определить спустя пару месяцев после открытия, конечно со временем она будет меняться, поэтому важно контролировать то, хватает ли запасов после пополнения для ведения деятельности предприятия.

После определения нормы следующим по распространенности способов будет – *оперативный учет товарных запасов*, данный метод позволяет своевременно принимать маркетинговые решения в отношении каждого вида товаров. Но все же ведение учета вручную можно реализовать лишь на небольших предприятиях с ограниченной номенклатурой товаров. На складах предприятий, где происходят обороты тысяч различных наименований продукции, довольно-таки трудно наладить учет и контроль над каждой позицией ассортимента вручную, следовательно, все больше торговых предприятий переходят на автоматизированные системы учета.

Таблица 2. Факторы, влияющие на размер товарных запасов

Факторы, определяющие размер товарных запасов	
Внешние	Внутренние
Конъюнктура потребительского рынка	Местоположение торгового предприятия
Равномерность и постоянство потребительских рынков	Объем товарооборота
Ритм производства отдельных товаров	Специализация предприятия и структура товарооборота
Состояние конкуренции на рынке товарных ресурсов	Организация и частота поставок товаров/сырья
Добросовестность поставщиков и своевременность поставок	Состояние складских помещений
Уровень инфляционных ожиданий	Финансовое положение предприятия

Использование современных технологий и различных программ позволяет предприятию своевременно информировать своих коммерческих сотрудников достоверными сведениями об отклонениях товарных запасов от определенных норм. Также на основании данных сведений проводятся различные оптимизации и регулирование товарных запасов.

Следующим методом является – *контроль над состоянием товарных запасов*, он реализуется в использовании следующих систем:

- система равномерной поставки – простейшая система, в которой через равные отрезки времени происходит заказ постоянного количества товаров.

- система оперативного управления – заключается в том, что в определенный момент времени должно быть принято оперативное решение заказывать либо же не заказывать товар, и если заказывать, то в каких количествах.

- система пополнения запасов до максимума – заключается в том, что через установленные отрезки времени заказывается партия товарных запасов, размер которой должен быть равен разности между определенным максимальным уровнем запасов и фактическим уровнем запасов на момент заказа.

Вообще контроль над текущим состоянием и количеством товарных запасов крайне важен хотя бы по следующей причине (рисунок 3):



Рисунок 3. Важность контроля над запасами

Так как важнейшая цель коммерческого предприятия - это получение прибыли, то недостаточное количество или переизбыток товарно-материальных запасов напрямую влияет

на эту цель, из чего и исходит важность контроля над ТЗ. И на этом рисунке еще не указано то, что при отсутствии какого-либо товара клиенты предприятия могут уйти к конкурентам.

там, а это уже серьезные потери как по финансам, так и по репутации коммерческого предприятия.

Естественно вышеприведенные системы являются лишь примерами контроля над состоянием товарных запасов, в действительности любое предприятие может придумать свою систему или же использовать из перечня уже используемых.

Для наглядности разберем еще несколько наиболее распространенных систем по контролю состояния запасов.

Система с фиксированным размером заказа при достижении порогового уровня запасов (периодическая проверка). Реальный уровень запасов проверяется через определенные предприятием одинаковые отрезки времени. Решение же о заказе товара принимается в момент, когда количество запасов, на момент проверки, достигает порогового уровня или уже превышает его. Пороговое значение естественно устанавливается предприятием, и если на момент проверки пороговое количество не достигнуто, то заказа не будет.

Как можно заметить, данная система основана на методе пополнения запасов до максимума. К примеру, каждое 1-е число месяца (период направления заказа не меняется) уполномоченный сотрудник предприятия просматривает остатки товаров по номенклатуре, и если количество товаров достигло порогового уровня, заказывает их до установленной предприятием максимальной нормы. Стоит учитывать, что на выполнение заказа требуется время, поэтому размер заказываемой партии товаров увеличивается на количество ожидаемых расходов за этот период. Размер же заказываемой партии рассчитывается по следующей формуле:

$$R = Z_{\max} - (Z_r - Z_{vz}),$$

где:

$Z_{\max}$ – установленный предприятием максимальный запас определенного товара;

Z_r – реальный запас на момент проведения проверки;

Z_{vz} – запасы которые будут израсходованы за время размещения и выполнения заказа.

Разумеется, данную систему можно использовать лишь тогда, когда поставщик дает возможность заказывать партии товаров различные по размерам. Также систему не выгодно использовать, если выполнение заказа и его доставка обходится дорого.

Также вышеуказанная система может быть реализована не с периодической проверкой, а непрерывной. (рисунок 4).

Довольно распространен также двухсекторный метод. Заключается он в том, что на предприятии должны быть установлены два сектора – рабочий и резервный. В тот момент, когда товарные запасы рабочего сектора израсходованы, он пополняется из резервного сектора, в это же время программа автоматически формирует заказ поставщику, дабы пополнить резервный сектор.

Решение о количествах запасов по каждой товарной номенклатуре в обоих секторах должны быть приняты руководством предприятия в соответствии с условиями спроса, сезонности и прочих факторов.

Ну и заключительный метод управления товарными запасами это – *регулирование товарных запасов*. Довольно простой, но не менее интересный метод, он заключается в поддержании товарных остатков в пределах установленных норм, за счет корректно продуманных и реализованных коммерческих решений. К примеру, при помощи перемещения остатков между магазинами или складами при выявлении излишков по одной группе товаров в одном месте и недостатка по той же группе в другом. К примеру, можно при избытке одной категории товаров на одном складе и недостатке данного товара на какой-либо точке торговли или же складе переместить эти товары, тем самым избавившись от переизбытка и недостатка товаров одновременно. Другими словами, регулирование подразумевает именно процесс взаимодействия с запасами, при котором они контролируются в реальном времени. Естественно данный метод возможен лишь при наличии нескольких складов или же точек торговли.

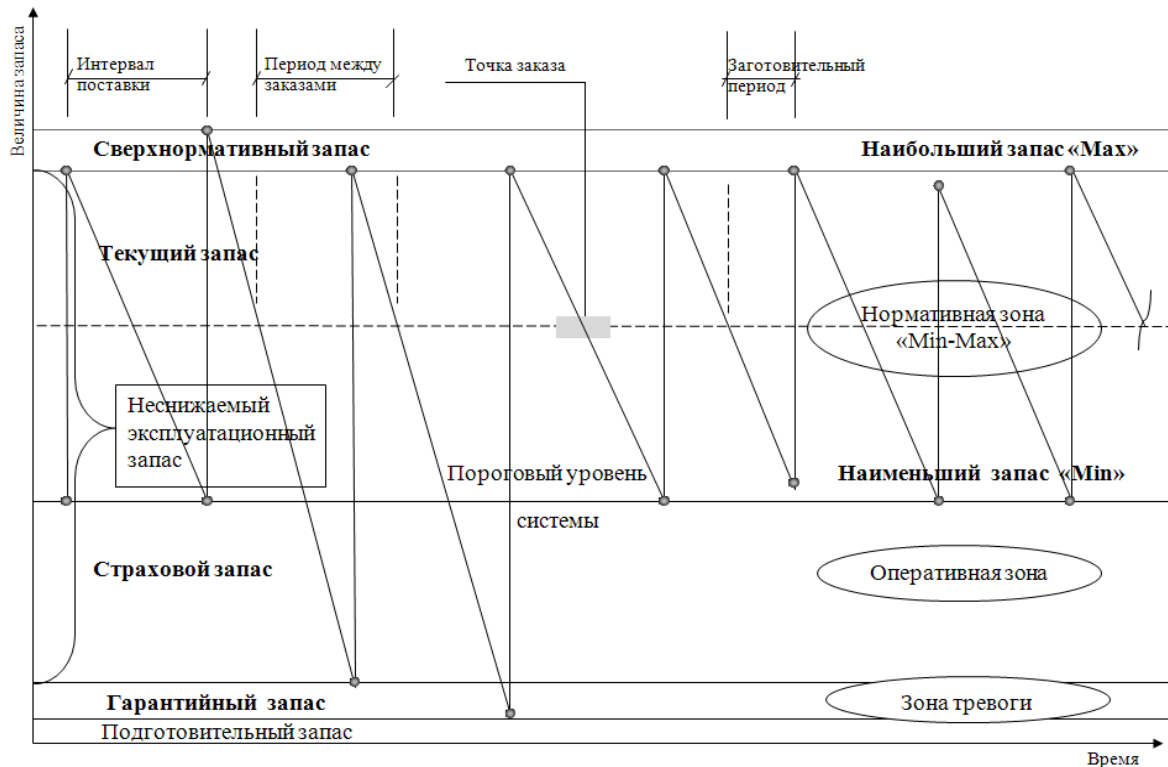


Рисунок 4. Система непрерывного пополнения запасов min-max

ABC-анализ

Вышеперечисленные методы могут помочь любому предприятию наладить управление запасами и избавиться от многих лишних затрат, но проблема не всегда начинается в товарных запасах. Ведь запасы формируются из ассортимента торгового предприятия, и если в ассортименте в большом количестве присутствуют неликвидные 'стоячие' товары, то весь товарооборот независимо от того, как хорошо регулируются товарные запасы, будет низок. Исходя из этого, можно утверждать, что проблемы в товарообороте, а, следовательно, и в товарных запасах напрямую связаны с формированием оптимального ассортимента.

Одним из инструментов, который может помочь торговому предприятию сформировать ассортимент при структурированных товарных запасах, это ABC – анализ. (рисунок 5).

ABC – анализ - это метод, который помогает классифицировать товарные запасы по степени их важности для торгового предприятия в целях выделения приоритетов при решении задач в управлении запасами. Данный метод построен на количественно-стоимостном анализе, который делит все виды запасов на определенные группы в зависимости от их величины реализации и полученной прибыли.

Система ABC построена, основываясь на принципе Паретто, на том, что около 80% продаж приходится на 20% товаров. Эта система

сосредоточена именно на эффективном управлении и реализации как раз тех товаров, приносящих предприятию наибольшую прибыль.

Рассмотрим классификацию товаров по системе ABC:

Группа А. В нее входят наиболее ценные товары и запасы, имеющие продолжительный цикл использования, по принципу Паретто, именно в этой категории находятся те 20% запасов, которые приносят предприятию наибольшую прибыль. Поэтому данная группа требует постоянного мониторинга и контроля, ведь в случае недостатка товаров данной категории предприятие понесет наиболее ощутимые финансовые потери.

Группа В. Категория товаров, не первой необходимости, но все же приносящая прибыль, если запасы категории А нужно контролировать еженедельно, то запасы группы В можно контролировать и пополнять раз в месяц.

Группа С. В нее включены товары, обладающие низкой стоимостью и находящиеся на прилавках, как правило, для полноты ассортимента. Из-за того, что товары данной группы относительно дешевы, их закупают в больших количествах, по востребованию, в среднем раз в квартал.

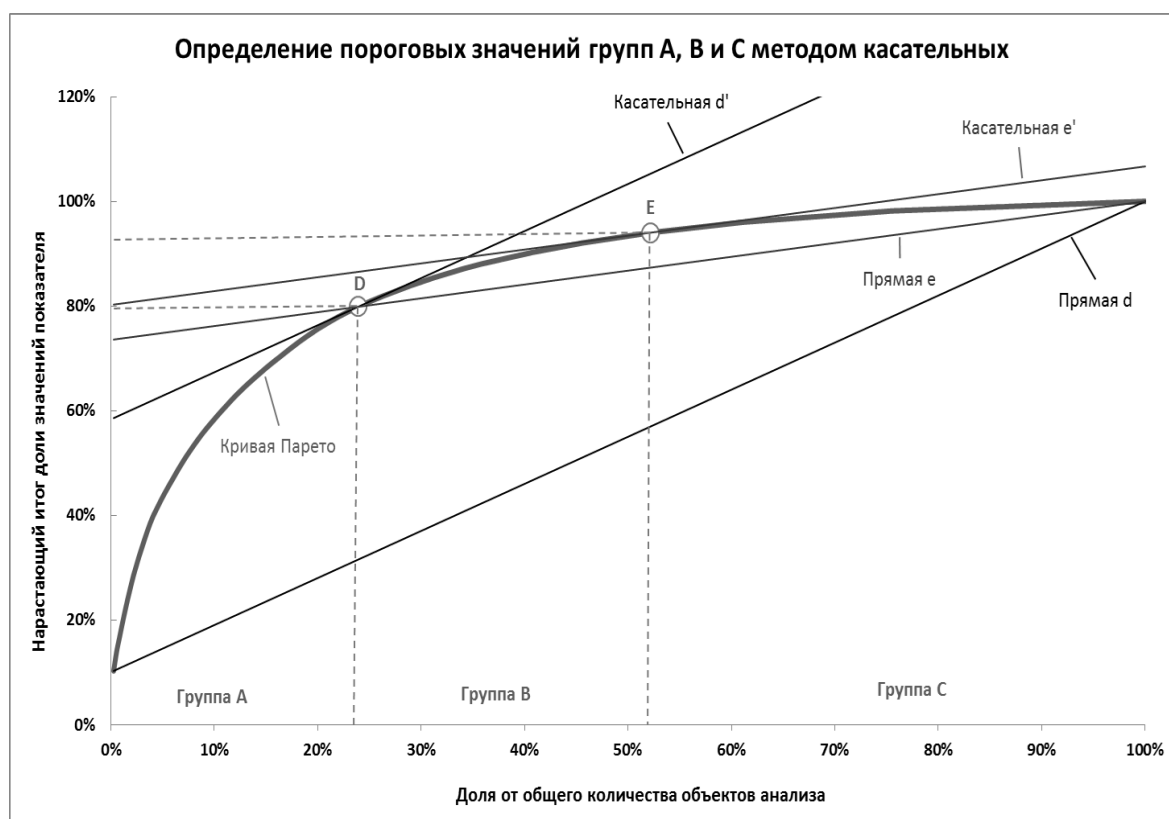


Рисунок 5. Отражение принципа ABC-анализа на графике

Также по желанию на предприятии можно расширить ABC ассортимент до 5 категорий (рисунок 6):

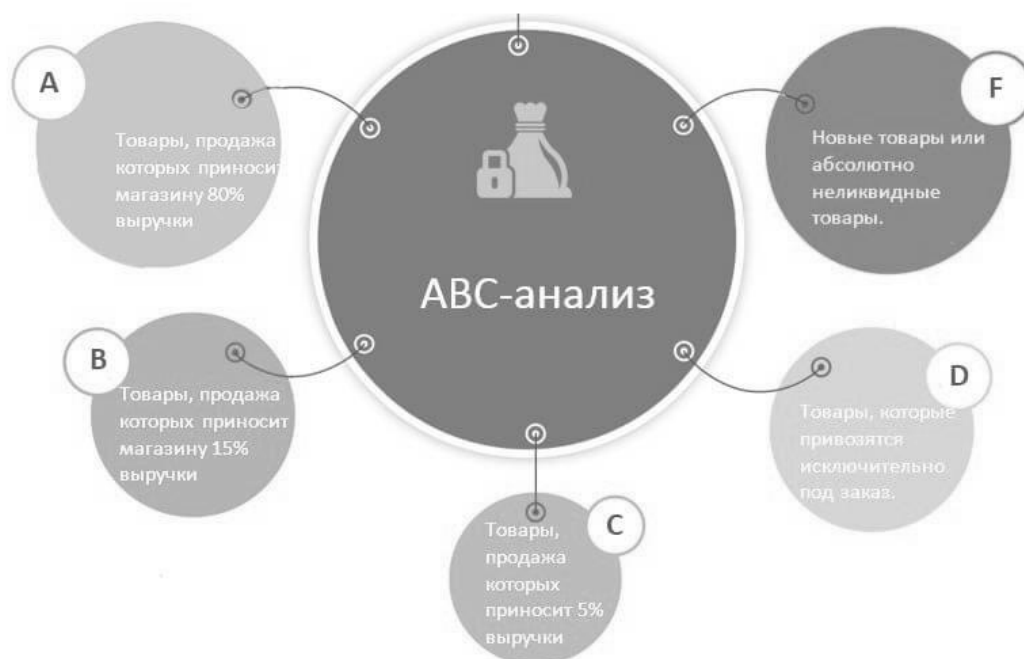


Рисунок 6. Расширенный ABC ассортимент

Такая расширенная выборка может помочь предприятию, например, на ревизии или инвентаризации раз в квартал определить абсолютно неликвидные товары, от которых стоит избавиться, дабы они не занимали место на складах, и более их не заказывать (категория F).

А также группы товаров, которые некоторые клиенты берут крайне редко, но периодически-постоянно, такие товары предприятие может поставлять в единичных количествах под заказ (категория D)

Заключение

Подводя итог этой статьи, можно сказать, что управление товарными запасами в торговле является одним из ключевых элементов формирования торговой политики предприятия. Основным методом управления считается нормирование товарных запасов, которое заключается в установлении нормативных показателей для каждой единицы или номенклатурной группы товаров.

Отклонение от нормативных показателей в сторону уменьшения остатков товаров ведет к недополучению выручки, а излишки ТЗ — к дополнительным затратам на хранение, потерям на просрочке и, как следствие, снижению оборачиваемости. В связи с этим следует вести оперативный учет и контроль над состоянием товарных запасов, поскольку своевременно выявленные отклонения позволят принять грамотные управленческие решения и не допустить потерь.

Грамотно реализуя весь комплекс предприятий по организации управления товарными запасами у себя на предприятии, в итоге можно сэкономить около 20% от стоимости запасов, на их содержание, и примерно от 20 до 50% затрат, уходящих на поддержание складских помещений. Плюс к этому корректный ассортимент, построенный по системе 20/80 В. Парето, позволит увеличить скорость товарооборота предприятия и как следствие прибыль возрастет.

Список литературы

1. Сапронова Л.М. Управление товарными ресурсами промышленных предприятий системы потребительской кооперации. [Текст]: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/ Воронеж, 2015.
2. Долгов А.П., Уваров С.А. Логистический менеджмент. Управление запасами [Текст]: учеб. пос. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. 455 с.
3. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок [Текст]: учеб. М.: ИНФРА-М, 2008. 430 с.
4. Барлиани А. Г., Барлиани И. Я. Логистика [Текст]: учеб. пособие. В 2 ч. Ч. 2. -Новосибирск: СГГА, 2013.
5. Федеральная Служба государственной статистики — 2018. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 02.04.2018);
6. Специализированный научно-логистический журнал Логистика 2018. URL: <http://www.logistika-prim.ru/rubric/21> (дата обращения 04.04.2018).
7. Бакулевская Л.В. Методологические основы стратегического учета и отчетности //Инновационное развитие экономики. 2011. № 6. С. 48-52.
8. Бакулевская Л.В. Модель стратегического управленческого учета расходов на продажу в оптовой торговле на основе метода ABC-costing // Вопросы экономики и права. 2011. № 34. С. 393-399.
9. Андрианов А.Ю., Парфенов П.В. Особенности управления логистической цепью поставок товара // В сборнике: Наука и образование: сохраняя прошлое, создаем будущее сборник статей IX Международной научно-практической конференции : в 3 ч.. 2017. С. 29-31.

*Миронова Ольга Алексеевна,
доктор экономических наук,
профессор кафедры бухгалтерского учета,
налогов и экономической безопасности,
Поволжского государственного технологического университета.
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: kbua@mail.ru*

*Лебедева Юлия Александровна,
магистрант кафедры бухгалтерского учета,
налогов и экономической безопасности,
Поволжского государственного технологического университета.
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: kbua@mail.ru*

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЗАТРАТ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рассматриваются особенности учета затрат в транспортно-экспедиционных организациях на основе методов бухгалтерского и управленческого учета.

Ключевые слова: логическая деятельность, затраты, методы учета, транспортные организации.

Введение

Транспортно-экспедиционные организации являются участниками логистической деятельности, суть которой проста и заключается в том, чтобы товарно-материальные запасы поступали в нужное время, нужное место и с экономической пользой при наименьших затратах каждого конкретного участника. В этой связи затраты логистической деятельности, которые несут транспортно-экспедиционные организации, являются объектами управления, учета и контроля, от их уровня зависит формирование ценовой политики и доходность организаций.

Логистические затраты как объекты управления

Уровень развития организаций, занимающихся логистической деятельностью, в том числе грузоперевозками, экспедированием грузов, отличается составом выполняемых логистических операций, географией логистики и масштабом деятельности.

В теории до середины прошлого столетия логистические функции управления рассматривались как сопутствующие или вспомогательные. В структуре организаций с этой целью создавались снабженческо-сбытовые

службы, развивалось собственное транспортное хозяйство, либо заключались договоры на аренду транспорта с другими организациями.

В 80-х годах прошлого столетия получила свое развитие интеграция логистики, которая в теоретико-организационном смысле представляла собой не отдельные функции управления организацией, а единый процесс, в который могут быть вовлечены несколько организаций - участников процесса. Смена парадигмы привнесла в теорию логистики и в теорию управления затратами новые механизмы, уточняющие функциональную роль логистических издержек каждого участника логистической цепи.

В настоящее время функции управления отдельно взятой организацией, связанные с логистической деятельностью, охватывают группы различных операций в разных сферах:

- *в производственной сфере*: планирование потребностей организации в материальных ресурсах; закупки; складирование сырья, готовой продукции; транспортировка; промышленный инжиниринг, календарное планирование производства и его отдельных процессов;
- *в сфере маркетинга*: прогнозирование; продажи; обслуживание заказов клиентов;

складирование готовой продукции на рынках сбыта;

- *в сфере финансов*: управление запасами, обработка заказов, кредитование, информационное обеспечение, планирование мощностей; и др.

К исполнению перечисленных функций в организациях могут привлекаться разные отделы и службы. В наиболее развитых с позиции эффективного управления организациях созданы логистические службы, в штат организаций включены сотрудники, осуществляющие исполнение решений руководства в области логистической деятельности.

Затраты организаций, являющихся участниками логистических цепочек, являются объектом управления, что требует формирования грамотной учетной политики, классификации затрат, разработки принципов и методов их учета.

Затраты транспортно-экспедиционных организаций как объект учета

Регламентирующими учет затрат документами являются ПБУ 10/99 «Расходы организации» и ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Оба документа позволяют определить: порядок формирования затрат на стадии заготовления (приобретения) товарно-материальных ценностей; фактическую себестоимость заготовленных запасов;

фактическую себестоимость готовой, отгруженной и реализованной продукции. Кроме того, нормы, содержащиеся в указанных Положениях по бухгалтерскому учету, позволяют классифицировать затраты по элементам и статьям калькуляции.

В общем смысле затраты — размер материальных ресурсов (в денежной форме), используемых в процессе финансово-хозяйственной деятельности за определенный временной промежуток. В узком смысле затраты определяют себестоимость – важный показатель, характеризующий эффективность производства. Для организации учета необходима классификация затрат.

Практика бухгалтерского учета транспортно-экспедиционных организаций свидетельствует о проблемах, связанных с формированием и отражением логистических затрат. Остаются нерешенными вопросы, связанные с формированием и раскрытием надежной информации о затратах в отчетности организаций и для принятия управленческих решений по оптимизации цен на транспортно-экспедиционные услуги. Традиционная классификация затрат транспортно-экспедиционных организаций показана в таблице 1.

Таблица 1. Классификация затрат

Классификационный признак	Виды затрат	Характеристика
1. По экономическим элементам	Материальные затраты на сырье и изделия, заработная плата, амортизация, налоги	Первичный, однородный тип производственных затрат
2. По статьям калькуляции	Природное сырье, покупные продукты и полуфабрикаты, возвратные отходы, затраты на социальные нужды, потери от брака и другая социальная помощь, производственные расходы, хозяйственные расходы	Тип затрат, образующих себестоимость. Перечень статей для калькулирования себестоимости устанавливается организацией самостоятельно
3. По отношению к изменению объема производства	Постоянные и переменные	Постоянные – затраты, которые не изменяются при изменении объема производства; переменные – изменяются в зависимости от объема производства
4. По способу включения в себестоимость продукции	Прямые и косвенные	Прямые затраты связаны с производством конкретных видов продукции; косвенные затраты являются общими для нескольких видов продукции (всего выпуска)

Особенностью формирования затрат в традиционном бухгалтерском учете для целей калькулирования себестоимости промышленной продукции является тот факт, что предприятие группирует затраты по местам их возникновения, т. е. по производствам, цехам, участкам, структурным подразделениям.

Бухгалтерский учет в транспортно-экспедиционной компании имеет свои организационно-технологические особенности:

1. Если предприятие имеет на балансе автотранспорт, то возникает необходимость вести учет нормируемых и текущих расходов по транспортным средствам. Величина и перечень расходов зависят от марки транспортного средства, условий эксплуатации, используемых предприятием норм отпуска. Нормы и показатели представлены в таблице 2.

Таблица 2. Показатели и нормы при определении затрат

Показатель	Порядок использования
1. Пробег транспортного средства	Учет ведется путем снятия показателя спидометра с указанием данных в путевом листе
2. Норма расхода ГСМ	Устанавливается на основании норм Минтранса или самостоятельно разработанных тарифов
3. Прочие расходные материалы-жидкости, присадки и прочие	Устанавливаются предприятиями на основании технических характеристик транспортного средства
4. Расходы на текущий ремонт	Затраты текущего ремонта списываются в размере фактических расходов
5. Расходы на средний и капитальный ремонт	Списание производится в текущем периоде фактических затрат с использованием средств создаваемых резервов

Кроме нормируемых расходов, эксплуатация транспорта связана с дополнительными расходами по обеспечению предрейсовых медицинских осмотров, страхованию транспортного средства, оплате проезда большегрузного транспорта системы «Платон».

2. При оказании услуг по перевозке грузов положения и условия договора транспортной экспедиции влияют на порядок бухгалтерского учета и расчет налога на прибыль. Иными словами, в зависимости от условий договора транспортной экспедиции бухгалтер отражает в бухгалтерском и налоговом учете выручку от реализации и расходы, связанные с исполнением обязательств по договору.

3. Если положения договора транспортной экспедиции аналогичны договору на оказание услуг, то выручкой от реализации будет являться стоимость всех услуг, оказанных клиенту в рамках договора, включая стоимость перевозки. При этом не имеет значения, осуществляет ли перевозку перевозчик или экспедитор. Выручка от реализации в этом случае признается экспедитором исходя из всех поступлений по договору транспортной экспедиции. В себестоимость экспедиционных услуг включаются все затраты, понесенные в связи с исполнением договора.

4. Если положения договора транспортной экспедиции аналогичны посредническому до-

говору, то выручкой от реализации будет являться вознаграждение экспедитора без учета стоимости перевозки. При этом клиент компенсирует экспедитору расходы, понесенные им по договору перевозки, и другие расходы.

В управленческом учете себестоимость формируется для того, чтобы управляющий имел полную картину о затратах с целью управления ими. Показатели себестоимости и методы ее расчета (в зависимости от того, какая управленческая задача решается) определяются организациями самостоятельно, отражаются в учетной политике. В калькулировании могут участвовать даже те затраты, которые не включаются в себестоимость продукции (работ, услуг) в бухгалтерском (финансовом) учете.

Безусловно, методы учета затрат на производство транспортно-экспедиционных услуг должны учитывать специфику отрасли. Основным методом учета затрат и калькулирования себестоимости услуг транспортной организации является позаказный метод, основанный на позаказном планировании, корректном составлении плановой и фактической калькуляции себестоимости реализованных услуг.

При внедрении системы позаказного планирования необходима единая классификация заказов, документооборота с распределением полномочий, ответственности и функциями.

В транспортной организации отдельным заказ-нарядом оформляется конкретная перевозка груза. Для каждого заказ-наряда рассчитывается полная себестоимость и до окончания работ по заказу все затраты по нему относятся на незавершенное производство, что не является логичным для транспортно-экспедиционных организаций, деятельность которых в большей степени характеризуется как услуга. К тому же, незавершенное производство, накопленное в общем объеме косвенных расходов, является показателем, который учитывается при формировании налоговых расходов и исчислении налоговой базы по налогу на прибыль организаций. Чем больше объем незавершенного производства, отнесенный на затраты связанные с выпуском продукции (оказанием услуг), тем большая величина попадает под распределение на готовую, отгруженную и реализованную продукцию (работы, услуги), тем меньше расходов признается налоговыми, уменьшающими налоговую базу, и тем больше будет величина исчисленного налога на прибыль организаций. В традиционном бухгалтерском учете данный факт не учитывается и когда заказ-наряд закрывается, полная себестоимость с учетом накладных расходов, которые распределяются на каждый заказ в зависимости от выбранной базы распределения, относится на готовую продукцию.

При открытии заказа-наряда составляется плановая калькуляция, при закрытии — фактическая (отчетная) калькуляция.

Позаказный метод позволяет анализировать, как расходуются средства в разрезе всех заказов транспортного предприятия, а значит, контролировать выполнение заказов и уровень их доходности.

Выводы и рекомендации

Организации, осуществляющие логистическую деятельность, независимо от того, являются они участниками логистической цепи или нет, организуют учет затрат по традиционным методикам с использованием норм ПБУ, позаказного оформления отношений с покупателями в рамках заключаемых договоров. Это

обусловлено необходимостью отражать затраты в единой учетной системе, принадлежащей организации как юридическому лицу, формировать учетную политику.

В качестве совершенствования традиционных подходов могут быть использованы методы учета по процессам. Это в большей степени будет способствовать контролю за затратами. Для ведения такого учета потребуются разделение основного вида деятельности транспортно-экспедиционной организации на отдельные производственные бизнес-процессы с закреплением за каждым процессом элементов затрат. Что касается расходов общепроизводственного и общепроизводственного характера, других косвенных расходов, которые невозможно отражать как отдельные элементы, их следует собирать на отдельных счетах бухгалтерского учета (25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Коммерческие расходы» в части расходов, связанных с маркетингом и обслуживанием продаж), затем распределять по процессам в соответствии со сложившейся базой распределения — прямыми затратами (элементами), уже отнесенными на каждый из процессов, отражаемых на отдельных субсчетах счета 20 «Основное производство».

Такая организация бухгалтерского учета является близкой по характеру к управленческому учету, позволяет нормировать прямые расходы по бизнес-процессам в том же порядке, как это делается в рамках бюджетов управленческого учета. Имея запланированные объемы по каждому из видов прямых затрат (элементов), можно по истечении отчетного месяца определять план-фактные отклонения по каждому виду прямых затрат в разрезе бизнес-процессов.

Управление затратами по отклонениям в рамках интегрированной организации учета деятельности транспортно-экспедиционных предприятий может способствовать принятию более эффективных решений, выявлять риски, связанные с существенными отклонениями.

Список литературы

1. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь постановок. 2-е изд. / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. — 640 с.
2. Кутер, М.И. Введение в бухгалтерский учет: Учебник. — Краснодар: Просвещение-ЮГ, 2012. — 512 с.

3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет Учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. — 8-е изд., испр. — М.: Омега-Л, 2010. — 570 с.
4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет Учебник. - М.: Магистр, 2015. — 448 с.

5. Панченко Т.М. Посреднические договоры: бухучет, налогообложение. - М.: Налоговый вестник, 2011. - 272 с.
6. Федеральный закон «О транспортно-экспедиционной деятельности» от 30.06.2003 № 87-ФЗ в ред. Федеральных законов от 14.10.2014 N 307-ФЗ, от 06.07.2016 N 374-ФЗ.
7. Миронова О.А. Повышение информативности отчетности организации в условиях кризиса // Аудиторские ведомости. 2012. № 1-2. С. 4-12.
8. Постановление правительства Российской Федерации от 8 сентября 2006 г. N554 "Об утверждении правил транспортно-экспедиционной деятельности" <http://www.consultant.ru>.

Семенов Артур Анатольевич,
*соискатель кафедры бухгалтерского
учета, налогов и экономической безопасности,
Поволжского государственного технологического университета.
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: semyonov-artur@yandex.ru*

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ДОГОВОРАМ

В статье рассматриваются сущность и экономика-правовая характеристика обязательств, возникающих в ходе экономических отношений между сторонами в рамках заключенных договоров. Приведены подходы к классификации обязательств и принципы их реализации. Дана характеристика отдельных видов обязательств.

Ключевые слова: обязательство, юридический подход, экономическая трактовка, классификация, критерии классификации, принципы реализации, виды обязательств.

Введение

Категория «обязательство» используется рядом дисциплинарных научных направлений в сфере прикладной экономики. Обязательство характеризуется конкретными экономическими ресурсами, адресностью этих ресурсов, сроком погашения возникшей задолженности, и как следствие, вознаграждением или штрафными санкциями за их выполнение. Такая интерпретация обязательства является наиболее распространенной, так или иначе отражена в определениях разных авторов. Учитывая, что обязательства возникают всегда в определенной сфере экономических отношений и интересов заинтересованных сторон, связанных между собой договорами, контрактами и иными правовыми актами, то считаем необходимым дать более углубленную их экономико-правовую характеристику.

Сущность обязательства, как элемента субъектно-объектных отношений в рамках договоров

Обязательства как система экономических отношений охватывают, как минимум, две стороны: с одной стороны – обязанность возврата долга (кредиторская задолженность), с другой – сумму задолженности, причитающуюся организации от других юридических или физических лиц в результате реализации с ними хозяйственных отношений (дебиторская задолженность). Понятия дебиторской и кредиторской задолженности широко распространены в экономике, являются той информацией, которая подлежит раскрытию в финансовой отчетности организаций и используется для принятия решений по своевременному погашению

(взысканию) задолженности с целью ускорения оборачиваемости оборотных средств.

Однако понимание обязательства как учетной категории недостаточно, поскольку доминирующей является юридическая их трактовка в соответствии с законодательством. В Гражданском кодексе Российской Федерации в статье 307 отмечено «...в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности» [1]. Это подчеркивает правовую форму обязательств на основании возникновения гражданских прав и обязанностей, определяемых, как правило, условиями договоров. Надо отметить, что объем обязательств сторон по договору может быть определен ровно настолько, насколько стороны его оценили. Существуют традиционные подходы к оценке обязательств по договорам, величина которых может быть установлена конкретным нормативным документом или определена в соответствии с денежной оценкой вреда, который может быть нанесен одной из сторон в связи с их невыполнением.

В сравнении с юридическим подходом экономическая трактовка обязательств сводится как правило к возникновению кредита. Охватывая дебиторскую и кредиторскую задолженность рамками исполнения договоров, кредит предоставленный и кредит полученный определяет сущность возникших между сторонами

отношений, одна из которых получает определенные материальные блага согласно условиям договора и имеет определенные экономические выгоды, а другая – предоставляет эти выгоды на коммерческой основе и с определенными условиями, отражаемыми в договоре. Поэтому справедливость того, что договор определяют обязательства - не вызывает сомнения. По сути обязательства - есть одновременно и существующее требование, и обязанность, возникающее в результате заключенного договора, изменение или урегулирование которого неизбежно приведет к изменению экономических выгод его участников.

Классификация обязательств

Большая часть обязательств, возникающая в сфере экономических отношений, связана с имуществом. Возникновения имущественных правоотношений происходит по двум основаниям: первое – связать с договорными обязательствами, второе – с внедоговорными обязательствами, имеющими правоохранительный характер.

В современной экономической и юридической литературе можно встретить разные основания (критерии) классификации обязательств.

В энциклопедической литературе выделяют два вида обязательств:

- *текущие, краткосрочные* со сроками погашения менее одного года (счета кредиторов, краткосрочные займы, часть долгосрочного займа срок оплаты которого наступает в данном отчетном периоде и др.);
- *долгосрочные* со сроками погашения более одного года, включая средние – и долгосрочные займы и кредиты поставщиков [2, с. 466].

Кроме того, критериями классификации обязательств могут являться:

- особенности гражданско-правового статуса участников экономических отношения;
- соотношение прав и обязанностей;
- различия между субъектами исполнения обязательств;
- основания возникновения;
- степень самостоятельности; и др.

Систематизация разных подходов авторов к классификации обязательств представлена нами в таблице 1.

Таблица 1. Классификация обязательств организации

Основания и критерии классификации	Классификационные виды обязательств
<i>С позиции бухгалтерского подхода</i>	
1. По времени отражения в пассиве баланса	- долгосрочные – подлежащие к погашению в долгосрочном периоде (более 1 года) - краткосрочные, подлежащие погашению в течение 12 месяцев с даты их первоначального отражения в балансе
2. По основным статьям баланса, отражающим обязательства	
2.1. Долгосрочные обязательства	- заемные средства - отложенные налоговые обязательства - оценочные обязательства - прочие обязательства
2.2. Краткосрочные обязательства	- заемные средства - кредиторская задолженность - доходы будущих периодов - оценочные обязательства - прочие обязательства
3. Обязательство как элемент финансовой отчетности с позиции МСФО	- бухгалтерский термин, имеющий прямое отношение к бухгалтерскому законодательству - как юридический факт, позволяющий рассматривать обязательство в качестве элемента в составе других элементов отчетности: активов, обязательств и капитала.
4. По варианту участия субъектов учета	- обязательства агентов, т.е. лиц, числящихся в штате организации - обязательства корреспондентов, т.е. физических лиц, не находящихся в штате организации
5. По продолжительности влияния на финансовое положение организации	- текущие обязательства - краткосрочные обязательства

Основания и критерии классификации	Классификационные виды обязательств
	- среднесрочные обязательства
	- долгосрочные обязательства
6. По отношению к лицам, с которыми организация (как субъект бухгалтерского учета) вступает в экономические отношения	- обязательства перед учредителями (участниками) по выплате дивидендов (долей прибыли)
	- обязательства перед поставщиками (по оплате договоров на поставку сырья, материалов и др. товарно-материальных ценностей)
	- обязательства перед бюджетом по уплате налогов и сборов
	- обязательства перед внебюджетными фондами по уплате страховых платежей
	- обязательства перед прочими кредиторами
<i>С позиции гражданского права</i>	
1. По отношению к договорам	- договорные обязательства, возникающие на основе заключенных договоров, условия которых определяются на основании законодательства и соглашения сторон
	- внедоговорные (правоохранительные) обязательства, имеющие основание юридические факты, связанные с: передачей имущества, выполнением работ, оказанием услуг
2. По соотношению прав и обязанностей	- односторонние обязательства
	- взаимные обязательства
3. По иерархии обязательств	- главные обязательства, например, возврат кредита банку, уплата налога бюджету и др.
	- зависимые (заложенные) обязательства
4. По числу участников договора	- единоличные обязательства
	- коллективные обязательства
5. По характеру обязательств	- простые обязательства (обязательства имеет только должник, права имеет только кредитор)
	- сложные обязательства (у каждого участника есть права и обязанности)
6. По характеру исполнения	- императивные обязательства, требующие исполнения только определенных действий
	- альтернативные обязательства, позволяющие выбрать, какие обязательства следует выполнять
	- факультативные обязательства (обязанности), требующие исполнять наряду с основной обязанностью дополнительную
7. По способам обеспечения исполнения обязательств	- акцессорные (дополнительные), при которых в обеспечении обязательства используются залог, поручительство, задаток, удержание, неустойка
	- неакцессорный (существующий независимо от основного обязательства), представляющий собой независимую гарантию для обеспечения обязательства.
<i>С позиции налогового права и налоговых правоотношений</i>	
1. В зависимости от участников налоговых правоотношений	- обязательства налогоплательщиков
	- обязательства налоговых агентов
	- обязательства лиц, обязанных контролировать правильность исчисления и полноту уплаты налогов и сборов
	- обязательства лиц, обязанных оказывать содействие налоговым органам в проведении мероприятий налогового контроля (процессуальные лица)
	- обязательства налоговых консультантов

Источник: Составлено автором.

Множественность подходов к выделению критериев классификации и к построению самих классификаций обязательств не меняет их

сути и главенствующих принципов, на основе которых реализуется исполнение обязательств

в рамках заключенных договоров или иных документов, определяющих характер возникающих отношений. Принципами для исполнения обязательств можно считать следующее:

- принцип надлежащего исполнения;
- принцип недопустимости одностороннего отказа от исполнения;
- принцип реального (фактического) исполнения;
- принцип разумности;
- принцип добросовестности.

В правовом поле возникновения и реализации обязательств каждый из перечисленных принципов так или иначе закреплён конкретной нормой. Например, принцип надлежащего исполнения в Гражданском кодексе РФ характеризуется, как произведенное должником (кредитором) исполнение обязательства, обусловленное договором, указанное в законе или соответствующее обычным способам, в установленный срок и в должном месте. Надлежащее исполнение освобождает должника от его обязанностей и прекращает существование обязательства, что так же отражено в гражданском кодексе РФ.

В прикладных направлениях экономических исследований можно встретить множество разных видов обязательств. Наиболее значимыми для каждого хозяйствующего субъекта являются налоговые обязательства. Это связано с тем, что большая часть показателей деятельности организаций учитывается при исчислении налоговой базы конкретного налога. Изменение налоговой базы влечет за собой изменение объемов обязательств, предусмотренных налоговым кодексом РФ. В энциклопедической налоговой литературе обязанность и обязательство рассматриваются как два самостоятельных понятия. «Налоговая обязанность – элемент налогового обязательства, представляющий собой субъективную

обязанность плательщика налогов и сборов по своевременной и полной уплате сумм налога и (или) сбора в бюджетную систему» [3, с. 301]. «Налоговое обязательство – правоотношение, в рамках которого при наличии обстоятельств, установленных налоговым законодательством, одно лицо (налоговый должник) обязано совершить в адрес другого лица (налогового кредитора), комплекс действий, обеспечивающих надлежащую уплату (возмещение) налога или сбора, а налоговый кредитор наделяется правом требования исполнения налоговым должником этой обязанности под угрозой применения мер государственного принуждения» [3, с. 303].

Кроме основных налоговых обязанностей платить налоги, вести учет налоговых баз, составлять налоговые декларации существуют еще факультативные налоговые обязанности, связанные с постановкой на налоговый учет в налоговом органе, предоставление информации и документов по требованию налоговых органов для проведения выездного и камерального налогового контроля и др. Все особенности исполнения факультативных налоговых обязанностей оговорены в нормах налогового кодекса и внутренних документах Федеральной налоговой службы.

Заключение

Характеристика обязательств, обусловленная экономическим и юридическим содержанием хозяйственных операций, выполняемых в рамках договоров, рассматривается как единая основа, позволяющая отдавать приоритет экономическому содержанию хозяйственных операций над юридическим. Такой подход используется в анализе и контроле сделок, осуществляемых организациями на договорной основе, позволяет дать оценку реальным действиям сторон.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации http://kodeks.systems.ru/gk_rf/
2. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия: 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 882 с.
3. Энциклопедия теоретических основ налогообложения / [И.А. Майбуков и др.]; под ред. И.А. Майбукова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 503 с.
4. Семенов А.А. Развитие принципов учета и их применение для отражения обязательств в бухгалтерской (финансовой) отчетности // Инновационное развитие экономики. – 2016. - №4 (34), июль-август. – С. 278-283.
5. Семенов А.А. Классификационные подходы и характеристики обязательств как объектов бухгалтерского учета // Инновационное развитие экономики. – 2016. -№4(34), июль-август. – С. 284-289.

Соколов Андрей Юрьевич,
доктор экономических наук,
доцент кафедры финансового учета
Института управления, экономики и финансов
Казанского (Приволжского) федерального университета.
Россия, г. Казань
E-mail: sokolov-kzn@bk.ru

Камалова Альбина Рустамовна,
магистрант кафедры финансового учета
Института управления, экономики и финансов
Казанского (Приволжского) федерального университета,
бухгалтер Отдела финансовой и налоговой отчетности
ООО «ИБМ Восточная Европа/Азия».
Россия, г. Казань
E-mail: albi_k@mail.ru

Кадиров Рустем Ильнурович,
магистрант кафедры финансового учета
Института управления, экономики и финансов
Казанского (Приволжского) федерального университета.
Россия, г. Казань
E-mail: rustemkadirov@mail.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РЕИНЖИНИРИНГУ ФИНАНСОВЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СРЕДСТВАМИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В статье представлен научно-практический подход к проведению реинжиниринга бизнес-процессов в системе управления финансами организации в качестве эффективного инструмента стратегического управленческого учета. Рассмотрена классификация финансовых бизнес-процессов с выделением вспомогательных бизнес-процессов планирования, контроля, подготовки отчетности, анализа и управленческих бизнес-процессов принятия решений, позволяющая коммерческим организациям выстроить эффективную систему контроля за расходованием ресурсов. Рассмотрены проблемы влияния управленческих расходов на показатель экономической добавленной стоимости через призму реинжиниринга бизнес-процессов в системе управления финансами.

Ключевые слова: финансовые бизнес-процессы, финансовое управление, проведение реинжиниринга, процессный подход к управлению.

Введение

В условиях глобализации и конкуренции повышение эффективности финансового управления многими российскими компаниями обуславливает необходимость постоянного совершенствования механизмов и инструментов реинжиниринга бизнес-процессов и системе финансового управления компаний. Результаты анализа ряда неудачных

практических процессно-структурных преобразований систем финансового управления российских компаний показывают, что некоторые использованные теоретические подходы к реинжинирингу бизнес-процессов в системе финансового управления организацией не соответствуют современным научным исследованиям в области управления финансами, а су-

существующие методики реинжиниринга бизнес-процессов в системе финансового управления организацией требуют совершенствования и пересмотра. Реинжиниринг бизнес-процессов в системе финансового управления применяется многими российскими компаниями, однако, из-за отсутствия современных специализированных методик реинжиниринга бизнес-процессов в системе финансового управления организацией, компании не могут проводить эффективный реинжиниринг бизнес-процессов в системе финансового управления с целью оптимизации финансовых затрат и повышения их конкурентоспособности.

Реинжиниринг финансовых бизнес-процессов с использованием методов стратегического управленческого учета

В настоящее время реинжиниринг бизнес-процессов является одним из наиболее перспективных инструментов управления компанией, совершенствования ее финансовой деятельности и улучшения ключевых экономических показателей.

Начало развитию теории реинжиниринга бизнес - процессов в начале 1990-х годов положили два исследования: «Реинжиниринг корпорации» Майкла Хаммера и Джеймса Чампи [4] и «Информационные технологии и редизайн бизнес-процессов» Томаса Давенпорта. Майкл Хаммер и Джеймс Чампи рассматривали реинжиниринг бизнес-процессов как «фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных улучшений в таких ключевых современных показателях деятельности компании, как стоимость, качество, сервис и оперативность» [4, с. 204]. При этом они отмечали, что информационные технологии являются ключевым элементом реинжиниринга бизнес-процессов [4, с.157]. Давенпорт под реинжинирингом бизнес-процессов понимал «процессные инновации» и «перепроектирование бизнес-процессов» [2, с.176]. Перепроектирование бизнес-процессов, а затем введение инноваций в бизнес-процессы, как утверждает автор, направлены на достижение организацией существенного сокращения стоимости, времени, гибкости бизнес - процесса, повышения качества, уровня обслуживания или других бизнес - целей [1, с.215].

Манганелли и Клайн в своем исследовании «Настольная книга по реинжинирингу бизнес-процессов» предложили концентрироваться только на тех бизнес-процессах, которые

напрямую поддерживают стратегические цели компании и в перспективе позволяют кардинально повысить конкурентоспособность посредством внедрения новейших информационных технологий [5, с.125].

Джеймс Уомак и Дэниел Джонс утверждали, что за счет устранения ненужных шагов, совмещения всех этапов деятельности в непрерывный поток и создания кросс-функциональных команд, относящихся к этой деятельности, путем постоянного стремления к совершенствованию, компании могут улучшать, производить и продавать продукцию с использованием половины или менее человеческих усилий, пространства, инструментов, времени и общих расходов [3, с. 179].

Дж. Пеппард и Ф. Роуланд представили реинжиниринг бизнес-процессов как философию совершенствования, основной задачей которой является достижение фундаментальных улучшений путем перепроектирования процесса для максимизации ценности и минимизации прочих показателей [6, с. 147].

Анализ работ авторов по реинжинирингу бизнес-процессов позволил сделать вывод о том, что в имеющихся определениях реинжиниринга не уточнена роль реинжиниринга бизнес-процессов в системе управления финансами организации, как инструмента эффективного управления организацией. По нашему мнению, реинжиниринг бизнес-процессов в системе финансового управления организацией - это инструмент реорганизации действующей модели бизнес-процессов в системе управления финансами, предназначенный для оптимизации и перепроектирования организационной и процессной структур, перераспределения и минимизации использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов, сроков удовлетворения потребностей клиентов финансовых бизнес-процессов с целью повышения эффективности управления финансовой деятельностью организации.

Особого внимания заслуживает проблема классификации финансовых бизнес-процессов в системе управления финансами. На наш взгляд, такие бизнес-процессы можно классифицировать следующим образом:

- бизнес-процессы планирования (вспомогательные бизнес-процессы);
- бизнес-процессы контроля (вспомогательные бизнес-процессы);
- бизнес-процессы подготовки отчетности (вспомогательные бизнес-процессы);

- бизнес-процессы анализа (вспомогательные бизнес-процессы);
- бизнес-процессы принятия управленческих решений (управленческие бизнес-процессы).

Схема, отражающая классификацию и взаимосвязь бизнес-процессов в системе управления финансами, отражена на рисунке 1.

Такой подход к классификации финансовых бизнес-процессов обусловлен наличием ключевых функций управленческого учета как системы сбора информации для целей управления компанией. Такими функциями являются: планирование (бюджетирование), производственный и калькуляционный учет (формирование фактической информации о затратах и результатах), управленческий анализ и управ-

ленческий контроль. Функция принятия управленческих решений традиционна свойственно всей системе управления, в данном случае системе управления финансами.

Немаловажное значение имеют показатели оценки реинжиниринга финансовых бизнес-процессов. Известно, что реинжиниринг целесообразно проводить в отношении тех бизнес-процессов, которые лежат в основе стратегии финансово-экономической деятельности организации, поэтому показатели эффективности бизнес-процессов должны представлять взаимосвязь бизнес-процессов со стратегией. Однако показатели эффективности финансовых бизнес-процессов в экономической литературе раскрыты не в полной мере. Рассмотрим этот вопрос более подробно.

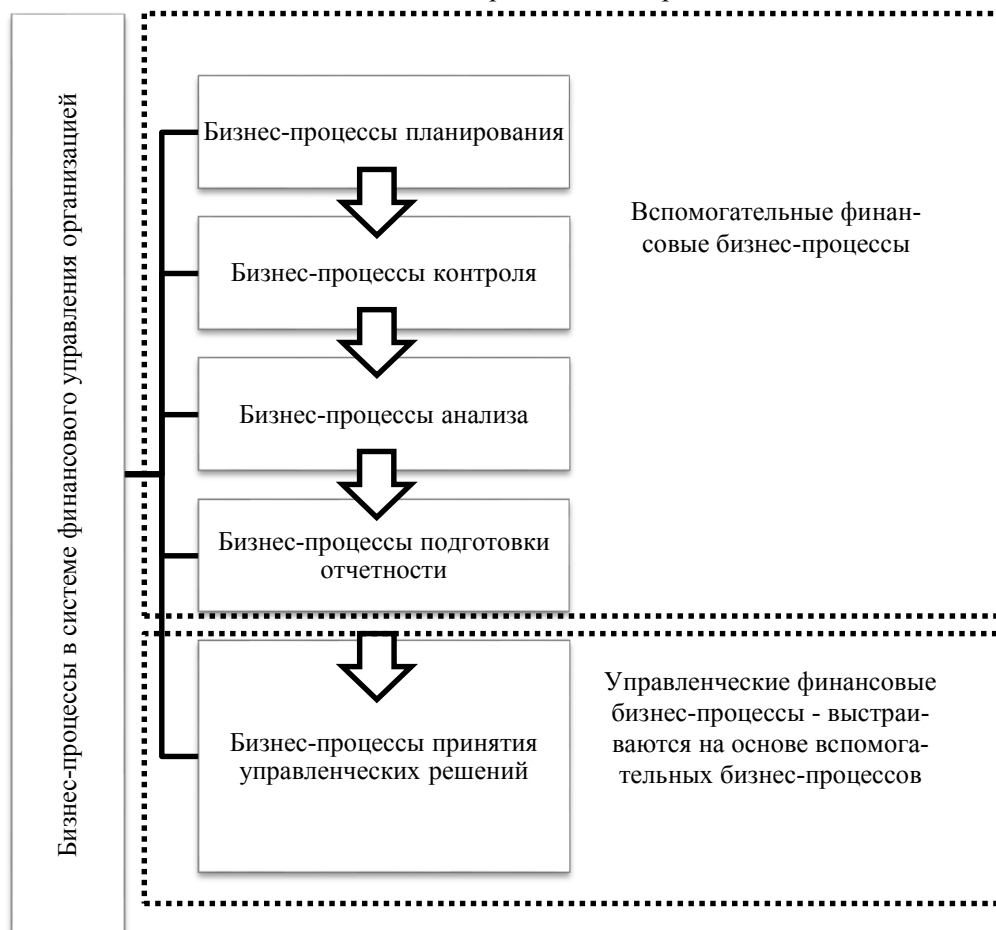


Рисунок 1. Предлагаемая классификация бизнес-процессов в системе управления финансами организации

Поскольку бизнес-процессы финансового управления компанией, в основном, являются вспомогательными и управленческими, они не генерируют стоимость и относятся к центрам затрат организации. Исходя из этого, основной целью оптимизации бизнес-процессов в системе финансового управления организацией

является минимизация затрат. Достижение этой цели осуществляется при помощи инструментов управленческого учета. Это могут быть: управленческий учет по центрам ответственности, система управленческой отчетности, управление затратами и результатами по

видам деятельности, исчисление стоимости генерирования денежных средств с элементами теории ограничений, исчисление затрат и результатов на основе принципов бережливого производства и офиса, система сбалансированных показателей (BSC) как элемент стратегического управленческого учета и т.д. Так, например, статьей отчета о финансовых результатах, наиболее полно отражающей затраты бизнес-процессов в системе управления финансами является «Управленческие расходы», которая включает в себя: административно - управленческие расходы, расходы на содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственными процессами, арендная плата за помещения общехозяйственного назначения, амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения, арендная плата за помещения общехозяйственного назначения, расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и иных услуг, налоги, уплачиваемые в целом по организации, другие расходы, возникающие в процессе управления организацией. Оценку финансовых бизнес-процессов можно осуществлять при помощи BSC, которая в классическом варианте рассматривается через призму четырех перспектив: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие. Вместе с тем, для целей реинжиниринга финансовых бизнес-процессов, на наш взгляд, целесообразно перестроить архитектуру перспектив BSC. Типология бизнес-процессов и рекомендуемый состав перспектив BSC как инструмента стратегического управленческого учета представлена на рисунке 2.

Немаловажное значение имеет вопрос организация взаимосвязи между данными перспективами. Показатели бизнес-процессов роста и оптимизации финансовых показателей в системе управленческого учета – важнейшие показатели результативности финансового направления организации, а успешное взаимодействие финансовых бизнес-процессов и их клиентов – это основной драйвер роста финансового благополучия компании.

В свою очередь, финансовые бизнес-процессы создают и предоставляют предложение ценности внутреннему клиенту, а их результаты являются индикатором будущих улучшений бизнес-процессов финансового управления организацией. Бизнес-процессы управления непризнанные в финансовом учете, но применяемыми в управленческом учете нема-

териальными активами (наличие квалифицированных, высокомотивированных работников, информационных систем) являются ключевыми индикаторами управления компанией. Цели четырех составляющих являются взаимозависимыми и представляют собой цепь причинно-следственных связей, на основе которой можно составить стратегическую карту финансового направления организации. Причинно-следственные цепочки отражают логику стратегии - как реализация одной стратегической цели будет способствовать достижению других стратегических целей сбалансированных показателей в рамках системы стратегического управленческого учета. Одной из задач сбалансированной системы показателей с точки зрения управления финансами является перевод миссии и стратегии компании в систему четко поставленных целей и задач, а также показателей, определяющих степень их достижения.

В нашем случае для дальнейшей практической реализации проекта реинжиниринга бизнес-процессов в системе управления финансами средствами стратегического управленческого учета будут использованы следующие перспективы BSC:

- бизнес-процессы роста и оптимизации финансовых показателей;
- бизнес-процессы управления клиентами финансовых бизнес-процессов;
- бизнес-процессы в системе управления финансами;
- бизнес-процессы управления нематериальными активами.

На основе BSC необходимо построить стратегическую карту финансовой деятельности компании, а в рамках каждой из перспектив бизнес-процессов целесообразно выделить ключевые показатели эффективности бизнес-процессов, которые следует рассмотреть подробнее. Так, для бизнес-процессов роста и оптимизации финансовых показателей могут быть установлены следующие ключевые показатели эффективности:

- показатель экономической добавленной стоимости (EVA);
- рентабельность внеоборотных активов (ROFA);
- рентабельность оборотных активов (RCA);
- чистая прибыль;
- доля административных затрат в чистой прибыли;
- период оборачиваемости дебиторской задолженности.

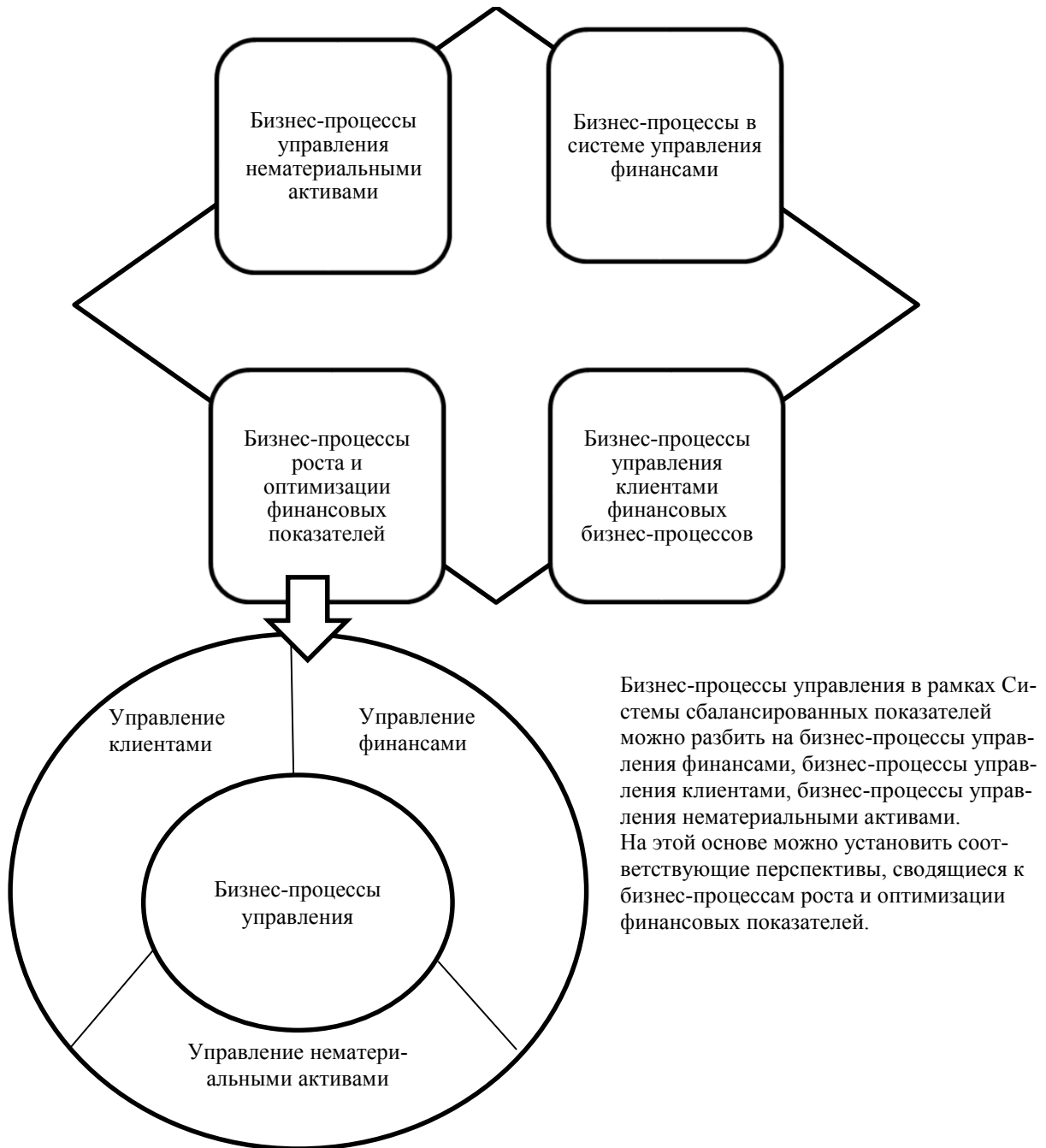


Рисунок 2. Типология бизнес-процессов и рекомендуемый состав перспектив BSC как инструмента стратегического управленческого учета

Для бизнес-процессов управления клиентами финансовых бизнес-процессов установлены следующие ключевые показатели эффективности:

- срок разработки плановой себестоимости продукции, услуг;
- индекс удовлетворенности сотрудников после консультации;
- период осуществления расчетов.

Для бизнес-процессов в системе управления финансами установлены следующие ключевые показатели эффективности:

- срок формирования управленческой отчетности;
- срок передачи бизнес-процессов в аутсорсинг;
- процент выполненных мероприятий в рамках проекта реинжиниринга;

– срок формирования бюджета движения денежных средств, бюджета доходов и расходов (бюджета финансовых результатов).

Для бизнес-процессов управления нематериальными активами разработаны следующие ключевые показатели:

1) количество сотрудников, повысивших компетенции;

2) срок утверждения изменений в «Положение о корпоративной культуре»;

3) срок утверждения Карты процесса «Управление информационными ресурсами».

Немаловажным шагом является разработка проекта-плана реинжиниринга бизнес-процессов средствами стратегического управленческого учета. На первом этапе в соответствии со стратегическими целями необходимо построить стратегическую карту финансового департамента компании, характеризующую определенные для целей реинжиниринга финансовых бизнес-процессов. На основе перспектив BSC необходимо определить ключевые показатели эффективности финансовых бизнес-процессов. После выявления показателей оценки эффективности бизнес-процессов необходимо провести оценку существующих бизнес-процессов, а также определить нерациональные финансовые бизнес-процессы. Далее целесообразно переходить непосредственно к реинжинирингу финансовых бизнес-процессов при помощи средств управленческого учета.

По нашему мнению, одной из основных целей реинжиниринга бизнес-процессов в системе управления финансами является снижение управленческих затрат, что приводит к улучшению финансовых показателей компании. Одним из способов проведения реинжиниринга бизнес-процессов в системе управления финансами организации может стать применение инновационных технологий, а именно, программ, позволяющих автоматизировать процессы управления затратами, результатами, активами, капиталом, в результате чего подлежит сокращению персонал, занятый

в этих процессах, повышается скорость обработки информации, что приводит к снижению продолжительности цикла финансового бизнес-процесса. В этом случае, можно говорить об увеличении управленческих затрат в краткосрочном периоде. Другими словами, организация повышает эффективность финансовой деятельности путем внедрения инноваций, которые окупятся в будущем.

Гипотеза о влиянии управленческих расходов на результирующие показатели компании была подтверждена в ходе проведенного анализа 20-ти крупных компаний Республики Татарстан. Результирующим показателем была выбрана экономическая добавленная стоимость (EVA) – прибыль после уплаты всех налогов, уменьшенная на величину платы за инвестированный капитал. Суть показателя заключается в том, что предприятию недостаточно просто генерировать положительный финансовый результат или доходность на одну акцию, необходимо обеспечивать такой уровень рентабельности, который позволяет получать отдачу от инвестированного капитала, превышающую расходы на привлечение капитала, и создавать дополнительную стоимость. Следовательно, была выдвинута гипотеза о влиянии управленческих расходов на показатель экономической добавленной стоимости, а именно – с ростом управленческих расходов показатель EVA снижается.

По данным финансовой отчетности, каждой из компаний выборки за период 3 года был рассчитан показатель EVA, а также использованы данные статей финансовой отчетности по себестоимости продаж, коммерческим расходам, управленческим расходам, процентам к уплате, прочим расходам. Все показатели были взяты с сайта системы профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК), а также официальных сайтов компаний.

Был использован следующий тип регрессионной модели:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 * x_1 + \beta_2 * x_2 + \dots + \beta_n * x_n + \varepsilon, \quad (1)$$

где:

Y – зависимая переменная;

x = (x₁, x₂, ..., x_n) – вектор независимых переменных;

β = (β₁, β₂, ..., β_n) – вектор коэффициентов регрессии;

ε – случайная ошибка.

Было сформировано 60 наблюдений, в модели будет использоваться 6 независимых переменных, выделенных на основе декомпозиции показателя EVA: в качестве зависимой переменной Y – показатель экономической добавленной стоимости (EVA), независимой переменной X₁ – показатель себестоимости услуг

и продукции компании, независимой переменной X2 - показатель управленческих расходов организации, независимой переменной X3 - показатель процентных расходов организации, независимой переменной X4 - показатель прочих расходов организации, независимой переменной X5 - показатель коммерческих расходов организации, независимой переменной X6 - показатель дивидендов организации.

Анализ произведен с использованием инструмента «Анализ данных» в MS Excel, который позволил проверить выдвинутую гипотезу с помощью метода наименьших квадратов, корреляционного анализа, анализа остатков и проведением тестов на гетероскедастичность и автокорреляцию.

Корреляционный анализ показал, что переменные имеют взаимосвязь, то есть при изменении одного показателя меняется другой. Из

результатов анализа видно, что наименьшую связь с показателем EVA имеют факторы X5 - коммерческие расходы и X6 - дивиденды, поэтому данные факторы следует исключить из модели, а в построении модели использовать следующие переменные: в качестве зависимой переменной Y - показатель экономической добавленной стоимости (EVA), переменной X1 - показатель себестоимости услуг и продукции компании, переменной X2 - показатель управленческих расходов организации, переменной X3 - показатель процентных расходов организации, переменной X4 - показатель прочих расходов организации. Далее построим уравнение множественной линейной регрессии, характеризующую взаимосвязь независимых переменных итоговой модели с фактором Y:

$$Y = 46315,623 - 0,373X1 - 0,688X2 + 6,857X3 - 0,08X4, \quad (2)$$

где:

Y - экономическая добавленная стоимость (EVA);

X1 - показатель себестоимости услуг и продукции компании;

X2 - показатель управленческих расходов организации;

X3 - показатель процентных расходов организации;

X4 - показатель прочих расходов организации.

Проанализируем данные регрессионного анализа, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Результаты регрессионного анализа модели влияния управленческих расходов на показатель EVA

Независимая переменная	Коэффициенты регрессии	Стандартная ошибка	P (или α)	R ²	Значимость F
X1	-0,372935386	0,049042332	3,86052E-10	0,7262	6,6734e ⁻¹³
X2	-0,687866785	0,416253973	0,040303957		
X3	6,856502487	0,486227212	6,52774E-05		
X4	-0,07994788	0,031949252	0,0153398		

Обращаем внимание на коэффициент детерминации R² - в нашем случае его значение составило 0,7262, что говорит о том, что расчетные параметры модели на 72,62% объясняют зависимость между переменными. Согласно критерию Фишера, модель является статистически значимой, адекватной выборочным данным: P-значение построенной модели равно 6,6734e-13, что существенно ниже уровней значимости 0,01; 0,05; 0,1. Полученная модель характеризуется достаточно маленькой стандартной ошибкой, равной 0,764, что говорит о небольшом различии прогнозируемой величины экономической добавленной стоимости и ее фактического значения. Коэффици-

енты регрессии следует рассматривать как степень влияния каждой из переменных на показатель EVA.

Необходимо проверить на адекватность коэффициенты регрессии. В данном случае оценку проведем путем анализа показателя p, т.е. уровня значимости α. Коэффициент признается значимым, если рассчитанное для него p-значение меньше (или равно) 0,05. Как видно из таблицы 1, все включенные в модель коэффициенты статистически значимы. Можно сделать вывод о неслучайном характере влияния всех изученных параметров. Соответственно, в модель необходимо включить каждую из независимых переменных.

Проверка остатков на наличие автокорреляции с использованием статистики Дарбина-Уотсона показала отсутствие автокорреляции. Анализ с использованием теста Голдфелда-Кванда показал отсутствие гетероскедастичности. По результатам анализа на нормальность распределения данных можно сделать вывод о том, что данные в модели распределены нормально. Таким образом, можно принять нулевую гипотезу о влиянии управленческих расходов на показатель EVA.

По результатам проведенного анализа нами разработана проформа стратегической карты целей финансового подразделения компании. Стратегическая карта цели «Снижение управленческих расходов» департамента финансов на примере компании по производству железобетонных изделий представлена в табл. 2.

Стратегическая карта сформирована из системы BSC, имеющей четыре составляющих: бизнес-процессы управления финансами, бизнес-процессы управления клиентами финансовых бизнес-процессов, внутренние финансовые бизнес-процессы, бизнес-процессы управления нематериальными активами. Карта как инструмент стратегического управленческого учета детализирует систему показателей, иллюстрируя динамику стратегического развития и делая более четким фокус на основные направления в системе управления финансами

организации. Причинно - следственные связи, указанные в карте, наглядно демонстрируют, каким образом нематериальные активы финансовых бизнес-процессов преобразуются в финансовые результаты. Начальная стоимость нематериальных активов в системе финансового управления обычно невелика, но их ценность может возрасти в результате использования. Стратегическая карта, в которой описаны нефинансовые количественные цели, такие как сокращение времени цикла финансовых бизнес-процессов, повышение удовлетворенности персонала или внутренних клиентов финансовых бизнес-процессов, позволяет описать процесс создания добавленной стоимости.

Таким образом, с помощью стратегической карты можно проследить, как непризнанные нематериальные активы преобразуются в материальные результаты. Стратегические карты дают бухгалтерам-аналитикам и менеджерам возможность комплексно, связно и систематически рассмотреть разработанную ими финансовую стратегию. Кроме простого понимания сущности финансовой стратегии, карты обеспечивают основу создания системы финансового управления для ее реализации самым эффективным и быстрым путем, средствами стратегического управленческого учета.

Таблица 2. Стратегическая карта целей департамента финансов компании по производству железобетонных изделий

Стратегическая карта целей в системе управления финансами на год				
Бизнес-процессы роста и оптимизации финансовых показателей				
Стратегия эффективности				
Рост оборачиваемости материальных и денежных ресурсов	Оптимизация затрат	Рост показателя экономической добавленной стоимости EVA	Рост рентабельности внеоборотных активов ROFA	Рост рентабельности оборотных активов RCA
Управление дебиторской задолженностью	Снижение управленческих затрат	(ROIC-WACC) * IC	Чистая прибыль/OA	Чистая прибыль/BOA
Бизнес-процессы управления клиентами финансовых бизнес-процессов				
Характеристика продуктов (услуг)		Взаимоотношения		
Сокращение времени формирования плановой себестоимости продукции, услуг		Обеспечение консультационной поддержки служб		
Внутренние финансовые бизнес-процессы				
Процесс операционного менеджмента		Инновационные процессы		Социальные процессы
Сокращение сроков формирования бухгалтерской, управленческой отчетности	Развитие аутсорсинга финансовых бизнес-процессов	Автоматизация процесса бюджетирования	Совершенствование бизнес-процессов в системе управления финансами	Выполнение стандартов менеджмента безопасности труда и охраны здоровья, экологического менеджмента

			Проведение реинжиниринга бизнес-процессов в системе финансового управления	
Бизнес-процессы управления нематериальными активами				
Человеческий капитал	Организационный капитал		Информационный капитал	
Повышение компетентности сотрудников финансовых бизнес-процессов	Выполнение стандартов корпоративной культуры	Улучшение взаимодействия между подразделениями	Создание корпоративной базы знаний по экономике	Создание собственной базы программного обеспечения

Показатели KPI для финансовой службы необходимо рассматривать через призму четырех перспектив. В качестве примера рассмотрим KPI управления клиентами финансовых бизнес-процессов (см. табл. 3).

Таблица 3. Рекомендуемые KPI управления клиентами финансовых бизнес-процессов компании по производству железобетонных изделий

Цели	KPI	Формула расчета показателя	Как измерить выполнение	Плановое значение
Сокращение времени формирования плановой себестоимости продукции, услуг	Срок разработки плановых бюджетов	Дата	За каждый день задержки -1%, >1 мес. = 0%	Ежемесячно 15 числа
Повышение удовлетворенности консультационной поддержки внутренних служб	Индекс удовлетворенности сотрудников после консультации	Кол-во удовлетворенных сотрудников / Кол-во обратившихся за консультацией сотрудников	Факт/План, %	100%
Сокращение времени подготовки документов и осуществления расчетов	Период осуществления расчетов	Кол-во дней	За каждый день задержки -1%, >1 мес. = 0%	Максимум - 3 дня

KPI представлены следующими показателями: срок разработки плановой себестоимости продукции, индекс удовлетворенности сотрудников после консультации, период осуществления расчетов.

Другим примером являются KPI внутренних финансовых бизнес-процессов (см. табл. 4).

В целом рекомендуемый алгоритм реинжиниринга бизнес-процессов в системе финансового управления можно представить следующим образом:

1) определение стратегических целей компании и разработка стратегической карты. Исходя из четырех перспектив, представленных на стратегической карте, отображающей

методику BSC оценки эффективности финансовой деятельности предприятия необходимо сформулировать цели реинжиниринга финансовых бизнес-процессов;

2) определение на основе системы сбалансированных показателей KPI бизнес-процессов в системе управления финансами, необходимых для оценки достижения целей;

3) проведение анализа рациональности и результативности существующих бизнес-процессов в системе финансового управления организацией;

4) анализ и определение нерациональных финансовых бизнес-процессов на основе ключевых факторов успеха;

5) совершенствование и перепроектирование модели бизнес-процессов в системе управления финансами компании;

6) реализация, контроль и оценка эффективности проведения реинжиниринга бизнес-

процессов в системе финансового управления организацией.

Таблица 4. Рекомендуемые КРІ внутренних финансовых бизнес-процессов компании по производству железобетонных изделий

Цели	КРІ	Формула расчета показателя	Как измерить выполнение	Плановое значение
Сокращение сроков формирования ежемесячной управленческой отчетности	Срок формирования ежемесячной управленческой отчетности	Дата	За каждый день задержки -1%, >1 мес. = 0%	Ежемесячно 4 числа
Развитие аутсорсинга финансовых бизнес-процессов	Срок передачи бизнес-процессов в аутсорсинг	Дата	За каждый день задержки -1%, >1 мес. = 0%	Конец года
Перепроектирование и совершенствование бизнес-процессов в системе управления финансами	Процент выполненных мероприятий в рамках проекта реинжиниринга	Кол-во выполненных мероприятий / Кол-во плановых мероприятий	Факт/План, %	100%
Развитие управленческой технологии бюджетирования	Срок формирования БДДС, БДР	Дата	За каждый день задержки -1%, >1 мес. = 0%	Конец года
Разработка и внедрение стандартов менеджмента безопасности труда и охраны здоровья, экологического менеджмента	Процент выполненных мероприятий в рамках проекта	Кол-во выполненных мероприятий / Кол-во плановых мероприятий	Факт/План, %	70%

Преимущество предложенной комплексной методики состоит в учете особенностей стратегических целей финансового управления на основе учета влияния не только внутренних, но и внешних факторов. Предложенная комплексная методика позволяет проводить как стратегический, так и оперативный управленческий анализ финансовой деятельности компании, определять методами стратегического управленческого учета нерациональные финансовые бизнес-процессы.

Заключение

Исследовав различные подходы к реинжинирингу бизнес-процессов в системе управления финансами компании средствами управленческого учета, мы пришли к выводу о том, что, во-первых, авторами недостаточно раскрыта сущность реинжиниринга бизнес-процессов в системе управления финансами ком-

пании средствами управленческого учета, поэтому нами было сделано уточнение роли реинжиниринга бизнес-процессов в системе управления финансами организации: «Реинжиниринг бизнес-процессов в системе финансового управления организацией - инструмент реорганизации действующей модели бизнес-процессов в системе управления финансами, предназначенный для оптимизации организационной и процессной структур, перераспределения и минимизации использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов, сроков удовлетворения потребностей клиентов финансовых бизнес-процессов с целью повышения эффективности управления финансовой деятельностью организации».

Также мы рассмотрели существующую классификацию бизнес-процессов в системе управления финансами, однако, по нашему мнению, ни одна из них не подходит для целей

реинжиниринга бизнес-процессов в системе финансового управления компанией средствами управленческого учета, поэтому нами была предложена классификация бизнес-процессов в системе управления финансами, в соответствии с которой выделяются вспомогательные финансовые бизнес-процессы: бизнес-процессы планирования, бизнес-процессы контроля, бизнес-процессы подготовки отчетности, бизнес-процессы анализа и управленческие бизнес-процессы: бизнес-процессы принятия управленческих решений.

В рамках исследования была выявлена проблема, которая заключается в отсутствии системы показателей и критериев, описывающих бизнес-процессы в системе управления финансами, поэтому нами была предложена система показателей оценки результативности бизнес-процессов на основе ССП в рамках четырех

перспектив: бизнес-процессы роста и оптимизации финансовых показателей, бизнес-процессы управления клиентами финансовых бизнес-процессов, внутренних финансовых бизнес-процессов, бизнес-процессы управления нематериальными активами.

Анализ методик проведения реинжиниринга бизнес-процессов в системе финансового управления организацией показал отсутствие четко определенного алгоритма реинжиниринга финансовых бизнес-процессов методами стратегического управленческого учета, поэтому нами была разработана авторская методика проведения реинжиниринга бизнес-процессов в системе управления финансами организации средствами стратегического управленческого учета.

Список литературы

1. Davenport, T.H. & Short, J.E. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign // MIT Sloan Management Review Journal. 1990. Vol. 31. №4. P. 11-27.
2. Davenport T. H. Process innovation: reengineering work through information technology. - Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1993. – 337 p.
3. James P Womack, Daniel T Jones, Daniel Roos. The Machine that Changed the World. New York: Rawson Macmillan, 1991. -352 p.
4. Hammer, Michael, James Champy. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. New York: HarperCollins, 1993. -272 p.
5. Manganelli R., Klein M. The Reengineering Handbook: A Step-By-Step Guide to Business Transformation. New York: Amacom, 1994. -253 p.
6. Peppard, Joe, Rowland, Philip. The Essence of Business Process Re-engineering. England: Prentice Hall, 1995. – 319 p.

Шилова Любовь Федоровна,
доктор экономических наук,
профессор кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита,
Тюменского государственного университета.
Россия, г. Тюмень
E-mail: ShilovaL57@mail.ru

Узлов Максим Сергеевич,
аспирант кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита,
Тюменского государственного университета.
Россия, г. Тюмень
E-mail: 998986@gmail.com

ОРГАНИЗАЦИЯ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена необходимость внедрения управления рисками, обусловленная внешними и внутренними факторами, дана характеристика процесса управления рисками и его основных компонентов. Систематизированы элементы контроля в рамках мониторинга оценки рисков с позиции управления предприятием.

Ключевые слова: система внутреннего контроля, оценка рисков, система управления рисками.

Введение

Согласно общепринятым и закрепленным законодательно представлениям основными элементами внутреннего контроля экономического субъекта являются:

- а) контрольная среда;
- б) оценка рисков;
- в) процедуры внутреннего контроля;
- г) информация и коммуникация;
- д) оценка внутреннего контроля [3].

Целью статьи является развитие методики оценки и управления рисками, как составляющего элемента системы внутреннего контроля.

В статье решаются задачи по определению понятийной составляющей и месту внутреннего контроля в системе управления предприятием, реализации функций оценки и управления рисками, разработка схемы процесса управления рисками, принципов формирования организационной и функциональной структуры, обеспечивающих выполнение функций по управлению рисками, а также информационного обмена.

Согласно определению, оценка рисков представляет собой процесс выявления и анализа рисков. Для целей настоящей статьи под риском понимается сочетание вероятности и последствий недостижения экономическим

субъектом целей деятельности. При выявлении рисков экономический субъект принимает соответствующие решения по управлению ими, в том числе путем создания необходимой контрольной среды, организации процедур внутреннего контроля, информирования персонала и оценки результатов осуществления внутреннего контроля [3].

Оценка и управление рисками в системе организации внутреннего контроля предприятия

На сегодняшний день различные компании в России и за рубежом находятся на разных этапах развития своих систем управления рисками. Но если почти для всех западных компаний управление рисками – часть ежедневной привычной работы, то большинство российских компаний находятся лишь в начале пути построения эффективных систем построения рисков. У одних, как правило, крупных представителей отечественного бизнеса, таких как ряд предприятий топливно-энергетического, добывающего и перерабатывающего комплексов, телекоммуникаций внедрение уже практически завершено, в других направлениях бизнеса формализованной системы пока нет, хотя работа в данном направлении ведется.

Необходимость внедрения управления рисками обусловлена следующими факторами:

- усиление конкуренции в условиях повышения нестабильности на рынках капитала, сырьевых и трудовых ресурсов, что подталкивает компании к повышению эффективности корпоративного управления и снижению неопределенности при достижении целей;
- усиление роли внешних регуляторов: антимонопольных служб, фискальных органов, фондовых регуляторов (для тех компаний, акции которых котируются на биржах) и др.;
- усиление воздействия местных органов власти на условия ведения бизнеса;
- усиление воздействия на компании общественных организаций, движений и сообществ: профсоюзов, обществ по охране природы, комитетов по охране интересов коренного населения регионов присутствия компаний и др.;
- высокие ставки страхования, предлагаемые страховщиками для компаний;
- ведение деятельности в условиях опасного производства [4].

Результаты анализа мировых практик по построению систем управления рисками и анализ степени развитости функции управления рисками показывают целесообразность разработки и внедрения систем управления рисками на предприятиях.

1. Высшее руководство предприятия заинтересовано в построении и развитии системы управления рисками:

- уровень отклонений от поставленных целей предприятия неприемлем для высшего руководства и собственника;
- перед руководством предприятия стоит задача повышения экономической эффективности деятельности;
- перед руководством предприятия стоит задача повышения качества корпоративного управления;
- менеджмент тратит существенно больше усилий на устранение и исправление проблем, чем на их предотвращение.

2. Построение системы управления позволит управлять всеми рисками предприятия (в том числе теми, которые не управлялись) и повысить эффективность управления рисками, которые на сегодняшний день управляются не системно, таких как риски, связанные с охраной труда, промышленной безопасностью,

охраной окружающей среды, достоверностью отчетности.

3. Цели разработки системы управления рисками на предприятии:

- выявление угроз по достижению целей процессов предприятия и информирование о них высшего руководства предприятия;
- повышение уверенности высшего руководства предприятия и в надежности, и стабильности применяемых методов ведения бизнеса;
- повышение уровня корпоративного управления и качества принимаемых решений;
- обеспечение приемлемого для предприятия (подразделения, процесса, операции) уровня риска [5].

Основными требованиями, предъявляемыми к разрабатываемой системе управления рисками на предприятии, являются:

- разработка, внедрение и эксплуатация должны способствовать достижению целей и решению задач предприятия;
- удовлетворять требованиям законодательства, под которое подпадает деятельность предприятия, а также требованиям регуляторов рынка;
- обеспечивать выполнение всех необходимых функций по управлению рисками;
- комплексность (анализ рисков охватывает все структурные подразделения и бизнес-процессы, осуществляемые организацией с целью обеспечения магистрального транспорта газа, учитывает взаимосвязи процессов, целей и рисков различных структурных подразделений; разработка мероприятий по управлению рисками учитывает возникновение вторичных рисков и возможный синергетический эффект от применения мероприятий и/или контрольных процедур);
- в рамках системы управления рисками должно осуществляться управление всеми видами рисков (внешними и внутренними) на всех уровнях управления;
- система управления рисками должна быть эффективна (внедрение должно минимизировать потери посредством улучшения качества принимаемых решений; эффект от применения мероприятий и контрольных процедур должен оправдывать затраты на них);
- все работы, осуществляемые в процессе управления рисками, должны быть интегрированы в действующие процессы управления предприятием;

- управление рисками должно осуществляться на всех уровнях управления предприятием;
- процесс управления рисками должен быть централизованным (для поддержания процесса управления рисками создается специальное подразделение или коллегиальный орган);
- система управления рисками не должна противоречить корпоративной культуре предприятия;
- процесс управления рисками непрерывен и имеет циклический характер смены стадий выполнения основных функций по управлению рисками (актуализация целей, идентификация и оценка рисков, выбор способов реагирования, разработка мероприятий по управлению рисками, мониторинг рисков);
- принятие управленческих решений осуществляется в соответствии с установленным уровнем толерантности к риску (решения по управлению рисками принимаются на каждом уровне управления в соответствии с толерантностью к риску, устанавливаемым на вышестоящем уровне управления);
- в системе управления рисками должно быть предусмотрено наличие механизмов обратной связи между владельцами рисков, руководителями структурных подразделений и ответственными за выполнение мероприятий по управлению рисками и/или контрольных процедур и возможности гибкого и оперативного реагирования на появление новых рисков;
- все работы, осуществляемые в процессе управления рисками, должны быть регламентированы внутренними нормативными документами предприятия (политикой управления рисками, стандартом, регламентами, методиками, положениями, должностными инструкциями) [1].

Описание процесса управления рисками

Процесс управления рисками, который выстраивается на предприятии в рамках построения системы управления рисками, включает в себя восемь основных компонентов:

1. Внутренняя среда.
2. Постановка целей.
3. Идентификация рисков.
4. Оценка рисков.
5. Реагирование на риски.
6. Контрольные процедуры.
7. Информация и коммуникация.
8. Мониторинг.

Внутренняя среда. Внутренняя среда представляет собой атмосферу на предприятии и определяет, каким образом риск воспринимается сотрудниками предприятия, и как они на него реагируют. Внутренняя среда включает философию управления рисками и риск-аппетит, честность и этические ценности, а также ту среду, в которой они существуют.

Постановка целей. Цели должны быть определены до того, как руководство начнет идентифицировать риски, которые потенциально могут оказать влияние на их достижение. Процесс управления рисками предоставляет «разумную» гарантию того, что руководство предприятия имеет правильно организованный процесс выбора и формирования целей, и эти цели соответствуют миссии предприятия и уровню его риск-аппетита.

Идентификация рисков. Выявляются и описываются риски, которые могут оказать негативное влияние на достижение целей предприятия. Описываются причины возникновения рисков и возможные последствия при наступлении рискованных событий.

Оценка рисков. Риски анализируются с учетом вероятности их возникновения и существенности последствий их реализации с целью определения того, какие действия в отношении них необходимо предпринять. Риски оцениваются с точки зрения присущего и остаточного риска.

Реагирование на риск. Руководство выбирает метод реагирования на риск - уклонение от риска, принятие, снижение или перераспределение риска, - разрабатывая ряд мероприятий, которые позволяют привести идентифицированный риск в соответствие с допустимым уровнем риска и риск-аппетитом предприятия.

Средства контроля. Политики и процедуры разработаны и установлены таким образом, чтобы обеспечивать «разумную» гарантию того, что реагирование на возникающий риск происходит эффективно и своевременно.

Информация и коммуникации. Необходимая информация определяется, фиксируется и передается в такой форме и в такие сроки, которые позволяют сотрудникам выполнять их функциональные обязанности надлежащим образом. Также осуществляется эффективный обмен информацией в рамках предприятия как по вертикали сверху вниз и снизу вверх, так и по горизонтали.

Мониторинг. Весь процесс управления рисками Предприятия отслеживается и по необходимости корректируется. Мониторинг осуществляется в рамках текущей деятельности руководства или путем проведения периодических оценок.

В соответствии с данным подходом можно выделить следующие основные функции, выполняемые руководством и менеджментом предприятия при осуществлении процесса управления рисками:

- определение (актуализация) риск-аппетита и философии управления рисками;
- постановка (актуализация) целей;
- идентификация и классификация рисков;
- качественная оценка рисков, ранжирование рисков;

- описание и оценка эффективности применяемых контрольных процедур;
- разработка (актуализация) ключевых индикаторов рисков;
- определение уровня толерантности к риску;
- количественная оценка рисков;
- выбор способов реагирования на риски;
- разработка мероприятий по управлению рисками и/или дополнительных контрольных процедур;
- реализация мероприятий по управлению рисками и/или выполнение дополнительных контрольных процедур;
- мониторинг результатов управления рисками [6].

Таблица 1. Оценка рисков руководством предприятия

№ п/п	Элемент системы контроля	Реализация на предприятии	Документальное подтверждение	Эффективность дизайна СВК	Операционная эффективность СВК	Способ оценки эффективности средств контроля
1	Руководство осуществляет процесс регулярного выявления и оценки рисков, а также обновление информации по рискам	Выявление, классификация, анализ и оценка рисков осуществляется непосредственно высшим руководством: директор, главный бухгалтер, зам. директора. Порядок выявления рисков не формализован. В отношении процесса составления отчетности карта рисков не создана.	Стратегия развития на 2018-2020 гг. Документы, регламентирующие порядок выявления рисков не предоставлены.	Нет	Да	Интервьюирование, анализ стратегии развития
2	Руководство выявляет и оценивает:					
	- бизнес-риски, препятствующие достижению целей организации, риски бизнес-процессов и риски недобросовестных действий, включая превышение полномочий руководством организации	Да, но порядок выявления рисков не формализован.	Стратегия развития на 2018-2020 гг. Документы регламентирующие порядок выявления рисков не предоставлены.	Нет	Да	Интервьюирование, анализ стратегии развития
	- новые факторы риска, например, новые виды хозяйственных операций, приобретения и выбытия,	Да, но порядок выявления рисков не формализован.	Стратегия развития на 2018-2020 гг. Документы, регламентирующие порядок	Нет	Да	Интервьюирование, анализ стратегии развития

№ п/п	Элемент системы контроля	Реализация на предприятии	Документальное подтверждение	Эффективность дизайна СВК	Операционная эффективность СВК	Способ оценки эффективности средств контроля
	изменения в системе ИТ и системе внутреннего контроля, новые требования к финансовой отчетности и изменения в ключевых сотрудниках		выявления рисков не предоставлены.			
	- риски в отношении финансовой отчетности, возникающие в процессе осуществления хозяйственной деятельности и соблюдения правовых и нормативных требований	Да, однако в отношении процесса составления отдельная отчетность карта рисков не создана	Документы, регламентирующие порядок выявления рисков не предоставлены.	Нет	Да	Интервьюирование, анализ стратегии развития
3	Руководство разрабатывает бизнес-план/бюджет, регулярно сверяемый с фактическими результатами, при этом проводится анализ расхождений и принимаются соответствующие меры	Формируется стратегия развития на ближайшую и среднесрочную перспективу, формирование осуществляется непосредственно высшим руководством: директор, главный бухгалтер, зам. директора.	Стратегия развития на 2018-2020 гг. Ежеквартальные отчеты с анализом отклонений	Да	Да	Интервьюирование, анализ стратегии развития
4	Изменения в рисках своевременно отслеживаются	Да, но порядок отслеживания изменения значимости рисков не формализован.	Документы, регламентирующие порядок отслеживания изменения значимости рисков не предоставлены.	Нет	Нет	Интервьюирование
5	Определяется значимость рисков	Да, но порядок определения значимости рисков не формализован. Оценка рисков, вновь выявленных в процессе осуществления хозяйственной деятельности, производится на совещаниях руководителей подразделений.	Стратегия развития на 2018-2020 гг. Документы, регламентирующие порядок выявления рисков не предоставлены.	Нет	Да	Интервьюирование, анализ стратегии развития
6	Определяется вероятность возникновения рисков	Да, но порядок определения вероятности возникновения рисков не формализован. Руководством осуществляется оценка вероятности возникновения рисков, выявленных в процессе	Стратегия развития на 2018-2020 гг. Документы, регламентирующие порядок выявления рисков не предоставлены.	Нет	Да	Интервьюирование, анализ стратегии развития

№ п/п	Элемент системы контроля	Реализация на предприятии	Документальное подтверждение	Эффективность дизайна СВК	Операционная эффективность СВК	Способ оценки эффективности средств контроля
		осуществления хозяйственной деятельности, на регулярно проводимых совещаниях.				
7	Определяется возможность управления рисками	Да, но порядок управления рисков не формализован. Вопрос об управлении рисками, выявленными в процессе осуществления хозяйственной деятельности, решается руководством на регулярно проводимых совещаниях.	Стратегия развития на 2018-2020 гг. Документы, регламентирующие порядок выявления рисков не предоставлены.	Нет	Да	Интервьюирование, анализ стратегии развития
8	Руководство разрабатывает меры по ограничению выявленных значительных рисков	Да, но порядок ограничения влияния рисков не формализован. Вопрос об ограничении рисков, выявленных в процессе осуществления хозяйственной деятельности, решается руководством на регулярно проводимых совещаниях.	Документы, регламентирующие порядок ограничения влияния выявленных рисков не предоставлены	Нет	Да	Интервьюирование

Основополагающий элемент построения системы управления рисками – оценка рисков. Оценка рисков представляет собой совокупность действий, направленных на определение и анализ рисков, возникающих в процессе достижения целей организации, и являются основой для определения контрольных процедур и мероприятий по управлению рисками.

Оценка рисков предприятием представляет собой процесс выявления и, по возможности, устранения рисков хозяйственной деятельности, а также их возможных последствий. Для целей финансовой (бухгалтерской) отчетности важен вопрос, каким образом в процессе оценки рисков руководство выявляет риски, имеющие отношение к финансовой (бухгалтерской) отчетности, определяет их значение, оценивает вероятность их возникновения и принимает решение относительно того, как управлять ими.

В таблице 1 представлен пример анализа системы оценки рисков на предприятии.

Вывод

Предприятие проводит оценку рисков хозяйственной деятельности в общем объеме, однако при анализе выявлено, что отдельные карты рисков относительно бизнес-процессов и процесса подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности Предприятием не созданы.

По результатам оценки рисков и составления карты-рисков, выполняются мероприятия, направленные на минимизацию выявленных рисков, путем внедрения системы управления рисками в функциональную деятельность предприятия.

Разработка и внедрение системы управления рисками на предприятии будет проходить в девять этапов:

1. Разработка и согласование методологии, на основе которой будет происходить построение рискованной модели предприятия и дальнейшее внедрение системы управления рисками.
2. Сбор и анализ имеющейся информации. В рамках данного этапа формируется запрос

необходимых для построения рисковей модели документов предприятия, осуществляет анализ полученной в соответствии с данным запросом информации на предмет достаточности для описания процессов предприятия и проведения анализа рисков. На основе собранной информации на данном этапе, совместно с высшим руководством предприятия, определяется риск-аппетит предприятия.

3. Оценка эффективности ключевых показателей предприятия. На данном этапе анализируется действующая на предприятии система показателей управления производственно-хозяйственной деятельностью на предмет ее эффективности и соответствия заявленным целям. Полученные выводы используются при проведении анализа рисков предприятия.
4. Описание бизнес-процессов. В рамках данного этапа производится дальнейший сбор информации о бизнес-процессах предприятия. Сбор информации осуществляется посредством проведения анкетирования и интервью с работниками предприятия. Происходит описание бизнес-процессов и модели управления предприятия «как есть», формализуются цели процессов. Уровень декомпозиции бизнес-процессов, формат описания бизнес-процессов и формализации целей определяются методологией. Результаты, полученные на данном этапе, используются на всех последующих этапах.
5. Разработка обучающих материалов по управлению рисками. Для последующего проведения анализа рисков предприятия необходимо обеспечить должный уровень понимания работниками предприятия методологии процесса управления рисками. Для выполнения этой задачи проводятся обучающие семинары. Проводимые семинары включают в себя как теоретическую часть, так и практическую (решение конкретных примеров, связанных с управлением рисками бизнес-процессов конкретного структурного подразделения предприятия).
6. Проведение анализа рисков предприятия. Формируется рисковей модель предприятия как совокупность данных, описывающих риски в такой степени детализации, которая позволяет эффективно управлять рисками в рамках установленного риск-аппетита предприятия. Для этого решаются задачи: заполнение паспортов рисков, формирова-

ние профиля рисков предприятия, формирование карты рисков. Построение рисковей модели предприятия предполагает активное вовлечение работников в процесс в части идентификации, оценки рисков, описания контрольных процедур и оценки их эффективности.

7. Разработка организационной структуры предприятия с учетом функции «управление рисками». В рамках данного этапа разрабатывается организационно-функциональная структура предприятия, обеспечивающая эффективное выполнение функций по управлению рисками. Подразумевается, что функция системы управления рисками будет вписана в существующую организационную структуру управления предприятием без существенного ее изменения
8. Разработка необходимых методик управления рисками предприятия. На данном этапе формализуется:
 - методика идентификации рисков Предприятия;
 - методики оценки и реагирования для каждой группы рисков;
 - методики формирования паспорта риска, профиля рисков и карты рисков предприятия.

Разработка нормативно-регламентирующей документации реализации функции «управление рисками». На данном этапе разрабатываются внутренние нормативные документы, формализующие порядок взаимодействия сторон, вовлеченных в процесс управления рисками (высшего руководства предприятия, Комитета по управлению рисками, отдела внутреннего аудита / отдела организационного развития, прочих структурных подразделений и работников предприятия), а именно:

- политику по управлению рисками;
- стандарт по управлению рисками;
- регламенты процесса управления рисками;
- описание функциональных обязанностей, прав и ответственности сотрудников подразделения, курирующего процесс управления рисками (в рамках положения об отделе внутреннего аудита / отделе организационного развития в части поддержания процесса управления рисками);
- должностные инструкции работников отдела внутреннего аудита / отдела организационного развития в части функции по поддержанию системы управления рисками.

Успешное внедрение системы управления рисками обеспечит:

- раннее выявление угроз достижения целей предприятия и информирование высшего руководства предприятия с целью принятия своевременных решений по реагированию на них, что достигается за счет построения формализованного процесса отчетности по управлению рисками по всей вертикали управления предприятия;
 - повышение стабильности результатов деятельности предприятия вследствие сокращения количества непредвиденных событий, имеющих негативные последствия для предприятия;
 - сокращение затрат предприятия на управление рисками ввиду того, что система управления рисками подчиняет требованиям единого подхода разрозненные действия по управлению рисками, предпринимаемые в различных подразделениях предприятия. Все выявленные в подразделениях риски ранжируются по вероятности и существенности последствий и управляются в рамках выбранного способа реагирования и установленного риск-аппетита предприятия. При этом не предполагается выделение дополнительных ресурсов на управление рисками, находящимися в рамках риск-аппетита (и/или уровня терпимости к риску), избыточные/неэффективные контрольные процедуры, действующие на предприятии – отменяются, уменьшается расходование средств на устранение последствий непредвиденных событий;
 - повышение уровня корпоративного управления и качества принимаемых решений ввиду ухода от возможных политизированных (не обоснованных производственной необходимостью) решений по управлению рисками, что достигается применением определенных критериев при принятии решений;
 - ориентирование менеджмента предприятия на достижение поставленных целей, а не на процесс формального выполнения своих функциональных обязанностей;
 - получение дополнительного эффективного инструмента по обоснованию бюджета при защите плана на год. Отчет по рискам позволит руководству предприятия обосновать увеличение затрат на те или иные мероприятия с целью снижения рисков;
 - преимущество методов, порядка управления рисками и знаний о рисках на предприятии независимо от текучести кадров;
 - повышение эффективности внедрения стандартов системы менеджмента качества за счет использования промежуточных результатов от построения системы управления на предприятии (в части описания процессов предприятия).
- Заключение**
- По результатам анализа опыта в области внедрения системы управления рисками, можно сделать следующие выводы:
- внедрение системы управления рисками может осуществляться от нескольких лет до десятилетий в зависимости от специфики деятельности компании, особенностей организационной структуры, внутренней среды компании и внешних факторов различного характера;
 - для внедрения и эффективного функционирования системы управления рисками необходима поддержка высшего руководства компании;
 - для внедрения системы управления рисками необходимо, чтобы на этапе принятия решения о построении системы в компании уже присутствовали и успешно функционировали отдельные элементы, например, осуществлялся анализ и контроль над рисками в области охраны труда, промышленной безопасности и экологии, проводился анализ потребностей компании в страховании от тех видов рисков, страхование от которых не является обязательным в соответствии с законодательными нормами и требованиями, осуществлялся анализ кредитных рисков и т. д.;
 - для внедрения системы управления рисками необходима разработка единых методологических требований к управлению рисками в рамках компании, которые фиксируются во внутренних нормативных документах – стандарте управления рисками, регламенте процесса управления рисками, положении о подразделении управления рисками, методиках анализа специфических рисков и т. д.;
 - в случае построения управления рисками в компании холдингового типа процесс реализуется на двух уровнях:
 - на уровне бизнес-единиц, где анализируются и управляются риски бизнес-единиц, а отчетность по рискам существенного уровня направляется в управляющую компанию;
 - на уровне управляющей компании, где анализируются и консолидируются риски всех

- бизнес-единиц и управляющей компании и управляются общекорпоративные значимые риски;
- все компании используют для оценки рисков как качественные, так и количественные методы оценки рисков;
- количество идентифицированных рисков может варьировать от нескольких десятков до нескольких сотен в зависимости от индивидуальных особенностей компании, и задач, которые ставятся перед функцией управления рисками.

Список литературы

1. Васильева Л.В. Система внутреннего контроля и оценка риска / Л.В. Васильева, А.С. Токарева // В сборнике: Достижения современной науки сборник материалов XIII Международной научно-практической конференции. 2016. С. 112-117.
2. Зыкова Т.Б. Оценка рисков в системе внутреннего управленческого контроля / Т.Б. Зыкова // В сборнике: Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. 2017. С. 162-164.
3. Информация Минфина России N ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».
4. Ишмеева А.С. Оценка рисков в системе внутреннего контроля экономического субъекта / А.С. Ишмеева, И.Н. Губайдуллина // Заметки ученого. 2015. № 2. С. 59-62.
5. Кизилев А.Н. Методические подходы к оценке рисков средств внутреннего контроля / А.Н. Кизилев, О.В. Овчаренко // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 58-64.
6. Раджабова М.Г. Оценка рисков в системе внутреннего контроля организации / М.Г. Раджабова // В сборнике: Исследование различных направлений современной науки VIII Международная научно-практическая конференция. 2016. С. 876-880.
7. Фролова К.А. Оценка рисков как основа формирования системы внутреннего контроля организации / К.А. Фролова, М.А. Гурбансеидов // Финансовый вестник. 2017. № 3 (38). С. 39-44.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

*Аксенов Илья Антонович,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансового права и таможенной деятельности,
Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых.
Россия, г. Владимир
E-mail: il_aks@mail.ru*

ПРОБЛЕМЫ ЭКСПОРТНОГО КОНТРОЛЯ

Целью статьи является разработка механизмов минимизации теоретических и практических проблем экспортного контроля, в контексте обеспечения экономической безопасности государства. Первый блок проблем, рассмотренных в статье, связан с тем, что с момента создания системы экспортного контроля, не существовало и не существует по настоящий момент системы критериев, которая смогла бы отразить его эффективность, а существуют лишь разрозненные показатели, которые позволяют оценить лишь деятельность отдельных компонентов национальной системы экспортного контроля. Второй блок проблем, в рамках рассматриваемой тематики, связан с тем, что элементы экспортного контроля достаточно точно регламентированы в национальном законодательстве, но при этом анализ судебной практики показывает, что механизм исполнения требований законодательства недостаточно эффективен.

Ключевые слова: экспортный контроль, экономическая безопасность, оценка эффективности, экспорт высокотехнологичной продукции, государственное регулирование.

Введение

Экспортным контролем называется совокупность мероприятий, помогающих обеспечить реализацию существующего порядка ведения внешнеэкономической деятельности по отношению к товарам и работам, информации, которые могут использоваться при производстве оружия массового поражения.

Основы экспортного контроля были заложены в середине прошлого века государствами, обладающими оружием массового поражения, с целью пресечения попыток создания наиболее опасных видов вооружений в других государствах. При этом совместными усилиями, прежде всего, СССР и США, удалось выработать действенные механизмы, препятствующие распространению по миру ядерного, биологического и химического оружия.

Благодаря экспортному контролю обеспечивается раннее распознавание интересов и намерений не только стран, но и отдельных организаций, которые могут принять решение о ведении подпольных военных технологий. Желание пролифераторов обойти экспортный контроль существенно увеличивает стоимость секретных государственных программы по созданию оружия массового поражения (это и создание под-

ставных фирм-однодневок, и запутанная логистика, и сложные финансовые схемы). Поэтому замедляется реализация программ создания оружия массового поражения из-за продолжительного поиска нужного поставщика [1].

Критерии эффективности экспортного контроля

С момента создания системы экспортного контроля, постоянно ведутся дискуссии по поводу ее эффективности и механизмов оценки. На данный момент не существует, как таковой, системы критериев, которая смогла бы отразить эффективность экспортного контроля. Существующие системы показателей позволяют оценить деятельность отдельных компонентов национальной системы экспортного контроля (Рис. 1).

В связи с этим, необходимо формирование системы критериев, которые позволили бы оценить эффективность осуществления экспортного контроля с точки зрения обеспечения экономических интересов России.

Основная цель организации системы экспортного контроля связана скорее с обеспечением безопасности стран и мира в целом, чем с обеспечением экономических интересов. Однако с развитием экономики и усилением инте-

грации, экспорт чувствительных товаров и технологий стал одним из инструментов обеспечения экономической безопасности страны [2].

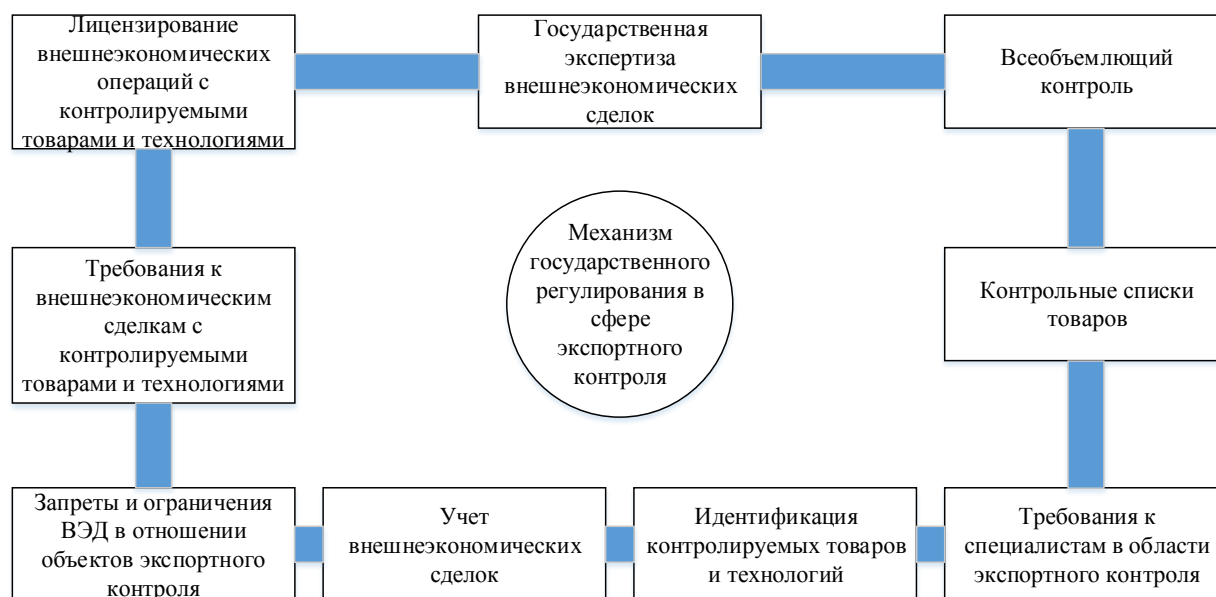


Рисунок 1. Элементы механизма государственного регулирования в сфере экспортного контроля

По мнению автора, экспорт подконтрольных товаров из России оказывает влияние на экономическую безопасность страны тремя основными способами:

1) экспорт высокотехнологичных товаров и технологий – положительный фактор. Длительное время основной задачей обеспечения экономической безопасности РФ является снижение сырьевой направленности экспорта. На этом фоне, экспорт рассматриваемых товаров поможет решению указанной задачи. Помимо этого, каждый из подконтрольных товаров – дорогостоящий товар. За счет этого обеспечивается приток средств в страну и повышение стоимостного объема экспорта высокотехнологичных товаров из России;

2) экспорт высокотехнологичных товаров, является, одновременно, и угрозой экономической безопасности страны. В качестве объектов экспортного контроля выступают не только товары, но и технологии, информация и т.д. На этом фоне, появляется серьезная угроза того, что незаконная и неконтролируемая передача наукоемких технологий сможет нанести серьезный урон экономическим интересам и безопасности страны;

3) непосредственное влияние на экономическую безопасность страны оказывает незаконный экспорт подконтрольных товаров. Помимо того, что указанное явление может нанести не-

поправимый ущерб мировой безопасности, высокие, а порой даже очень высокие, цены на продукцию, содержащуюся в подконтрольных списках, проходя по нелегальным каналам, попадают в теневой оборот. Теневая экономика – основная угроза экономической безопасности страны.

Таким образом, эффективность осуществления экспортного контроля с позиции обеспечения экономической безопасности страны, должна оцениваться по следующим направлениям:

1) эффективность организации экспортного контроля (эффективность информационного взаимодействия элементов национальной системы экспортного контроля, эффективность обучения сотрудников соответствующих подразделений);

2) эффективность правоохранительной деятельности в части выявления и пресечения нарушений законодательства об экспортном контроле (в разрезе административных правонарушений и уголовных преступлений; с классификацией по органам, выявившим правонарушение);

3) показатели стоимостных объемов экспорта подконтрольной продукции;

4) эффективность процессуальной деятельности соответствующих органов (количество

выданных разрешительных документов (по видам и срокам), количество мотивированных отказов в выдаче разрешительных документов);

5) эффективность проверочных мероприятий.

На рисунке 2 представлены схематично предложенные показатели. Следует отметить, что перечень показателей может быть дополнен еще многими, которые конкретизируют и описывают предложенные. Особенностью предлагаемой системы оценочных показателей является ее комплексный характер. Т.е. рассматриваться будут не итоги деятельности отдельных элементов системы экспортного контроля России, а

итоги деятельности всего механизма с учетом синергетического эффекта.

Это означает, что оценка будет производится, как минимум, в три этапа:

1) сбор данных о результатах деятельности отдельных элементов механизма экспортного контроля;

2) анализ собранных данных и выявление причинно-следственных связей между ними;

3) формирование общей картины эффективности работы национального механизма экспортного контроля на основе предложенных критериев.



Рисунок 2. Предлагаемая система показателей оценки эффективности экспортного контроля

Многие из указанных критериев уже подлежат оценке, но в рамках конкретных органов.

Одним из основных критериев оценки должен стать критерий эффективности информационного взаимодействия элементов системы, представленной на рисунке 1.

На наш взгляд, периодичность расчета значений указанных критериев следует установить раз в квартал. Также отдельной подсистемой расчетных показателей должна стать система, касающаяся обеспечения экспортного контроля на предприятиях, подконтрольных органам экспортного контроля страны (организации, производящие и реализующие подконтрольные товары).

Неэффективность законодательства экспортного контроля

Второй блок проблем связан с тем, что элементы экспортного контроля достаточно точно регламентированы в национальном законодательстве, но при этом анализ судебной практики

показывает, что механизм исполнения требований законодательства недостаточно эффективен.

Кодекс РФ об административных правонарушениях предусматривает ответственность за реализацию внешнеторговых операций с товарами и работами, к которым применяется экспортный контроль и которые могут быть применимы для разработки оружия массового поражения, без разрешительного документа. В частности, такой порядок предусмотрен для вывоза подобных товарных позиций из России в Белоруссию и Казахстан, а также при совершении процедур ввоза из Белоруссии и Казахстана отдельных категорий товарных позиций, требуется разрешение ФСТЭК России.

Следует отметить, что за последние годы широкое внедрение получили нанотехнологии в производстве широкой номенклатуры товаров, особенно в оборонных отраслях промышленности и в сфере здравоохранения. Отдельные виды

товаров, изготовленных с использованием нанотехнологий, используют в военных целях для обеспечения безопасности государства и в сфере народного хозяйства, то есть они являются продукцией двойного назначения.

При разработке законодательных актов необходимо учитывать специфическую особенность нанотехнологий и практический опыт изучения вредных последствий влияния наноматериалов на окружающую среду, здоровье и жизнь человека (нанотоксикология). Без учета специфических особенностей нанотехнологий не представляется возможным предусмотреть в законодательных актах надлежащие требования безопасности.

В перспективе наиболее широкое общегражданское использование технологий и материалов прогнозируется в строительстве, медицине, машиностроении и других отраслях, где снижение веса объекта имеет стратегическое значение. Для производства деталей и даже готовых товаров возможно использование технологии быстрого прототипирования или аддитивных технологий. Суть аддитивных технологий заключается в наложении материалов для создания объектов слой за слоем. Этим они отличаются от обычных технологий производства, подразумевающих механическую обработку. Разрабатываемые по нанотехнологиям материалы могут иметь высокие прочностные свойства сопоставимые с такими материалами как АБС пластик и алюминиевые литейные сплавы и др. Например, такая технология может использоваться для создания беспилотных летательных аппаратов военного назначения, которые входят в контрольные списки экспортного контроля.

Анализ 2-й группы проблем, в рамках данной статьи, позволяет выделить основные причины нарушения законодательства в сфере экспортного контроля:

- отсутствие фактического контроля вывозимого товара, что создает риск замены кодов ЕТН ВЭД ЕАЭС контролируемых товаров, на коды товаров, не подлежащих экспортному контролю;
- отсутствие правил осуществления экспортного контроля при перемещении анализируемых товарных позиций в рамках торговли со странами — участницами ЕАЭС — Республикой Белоруссией и Республикой Казахстан, Киргизией и Арменией;
- неоднозначное толкование норм права;

- создание ряда принципиально новых и потенциально опасных товаров, таких как биоподобные наноструктуры с непредсказуемыми свойствами;
- риск снижения контроля распространения и использования результатов разработок террористическими и экстремистскими организациями в связи с участием в области нанотехнологий неправительственных корпораций.

В целях совершенствования экспортного контроля следует постоянно проводить детальный мониторинг последствий воздействия нанотехнологий на окружающую среду, здоровье и жизнь человека, животных и растений, разрабатывать мероприятия, контролирующие применение наносистем в сфере создания ОМП и создания механизма противодействия возникающим угрозам.

Система управления рисками при таможенном контроле должна стать действенным защитным механизмом противодействия, посредством создания профилей риска с учетом особенностей нанотехнологий и нанопродукции с неконтролируемыми свойствами.

Целесообразно ужесточить требования к описанию продукции нанотехнологий при декларировании товаров, подлежащим экспортному контролю.

Таким образом, усиление контроля передачи товаров, подлежащих экспортному контролю, включая товары, производимые с использованием наукоемких технологий, к которым относятся инновационные технологии, в том числе нанотехнологии является важнейшей общегосударственной задачей.

Бюрократичность процедуры получения документов, разрешающих экспорт промышленных высокотехнологичных инновационных товаров из Российской Федерации диктует необходимость реинжиниринга экспортных процедур для внешнеэкономической деятельности.

Экспортировать высокотехнологичную продукцию за короткое время из Российской Федерации практически невозможно из-за высокой административной бюрократии. Принцип работы существующей системы экспортного контроля заключается в том, что «граница всегда закрыта», в результате для экспорта нелегализованных продуктов двойного назначения для каждого контракта необходимо получить отдельное разрешение ФСТЭК.

В рамках увеличения конкурентоспособности России в системе международной торговли высокотехнологичными товарами, необходимо

выполнить экспортные поставки со склада изготовителя немедленно (в течение 2-х суток). При изготовлении новой партии коммерчески выпускаемой продукции время доставки обычно не должно превышать 4-8 недель [3].

Предлагаемые мероприятия

В этой связи, считаем необходимостью изменить механизм экспортного контроля, строящийся на принципе «открытой двери» для товаров, принадлежащих к нелегализуемым продуктам двойного назначения, которые получили предварительное разрешение на вывоз от ФСТЭК. Необходимо ввести систему предварительной регистрации разрешения на вывоз для постоянного ассортимента продукции производственного предприятия, которая не подпадает под категорию товаров, экспорт которых ограничивается текущими контрольными списками [4].

Срок действия разрешения необходимо определить в 24 месяца (на основе опыта стран ЕС). Такой механизм должен применяться к конкретным странам, которые имеют преференции в торговле с Российской Федерацией, а также ко всем повторным контрактам. Получение предварительно выданного разрешения на экспорт необходимо сделать доступным для малого и среднего бизнеса. Данный уровень предпринимательства не может себе позволить организовать систему внутрифирменного экспортного контроля, но может представить весь необходимый пакет документов, достаточный для вынесения положительного решения ФСТЭК.

Введение механизма предварительной регистрации и получение заблаговременного решения на экспорт, позволит производственным предприятиям обеспечить таможенное оформление в ускоренном режиме - без дополнительных задержек.

Кроме того, проблематичным является тот факт, что процесс получения разрешения на экспорт нечетко структурирован. Не создана система электронного документооборота и «единого окна» для получения разрешения на экспорт.

На основании вышесказанного считаем, необходимо разработать и внедрить систему электронного документооборота в механизме экспортного контроля, что значительно ускорит процесс выдачи разрешений на экспортные и импортные операции от ФСТЭК РФ.

Таким образом, наиболее эффективное выявление негативных тенденций в сфере экспортного контроля возможно лишь на основе грамотной оценки деятельности соответствующего национального механизма.

В связи с вышеизложенным, в рамках предложений по совершенствованию системы экспортного контроля РФ, можно сформировать следующие мероприятия:

- внедрение комплексной системы оценки эффективности деятельности национального механизма экспортного контроля;
- разработка и внедрение электронной системы документооборота в рамках экспортного контроля;
- организация возможности предварительного оформления и получения экспортного разрешения на определенные товары;
- совершенствование правоприменительной практики в части нарушений экспортного законодательства (прежде всего в рамках ЕАЭС).

Реализация предложенных мероприятий позволит повысить эффективность экспортного контроля, как инструмента обеспечения экономической безопасности страны.

Список литературы

1. Гималетдинова, Р.К. Основные направления проверки экспортных операций [Текст] /Р.К. Гималетдинова // Научный альманах. – 2016. – № 12–1 (26). – С. 95–99.
2. Мильшина, И.В. Правовое регулирование и практика применения экспортного контроля в Российской Федерации [Текст] / И.В. Мильшина // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 1. – С. 9–13.
3. Pathria, G. Ranbp regulates melanoma cell proliferation via selective control of nuclear export. / Pathria G, Garg B., Wagner C., Garg K., Gschaidner M., Jalili A. Journal of Investigative Dermatology. – 2016. no.1. pp. 264–274.
4. Salmon, C.D. Hydrological controls on chemical export from an undisturbed old-growth chilean forest. Journal of Hydrology. / Salmon C.D., Garg B., Wagner C., Garg K., Gschaidner M., Jalili A., Walter M.T., Hedin L.O., Brown M.G. – 2001. no. 1–4. pp. 69–80.

*Баденова Лариса Алексеевна,
старший преподаватель
кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита,
Тюменского государственного университета.
Россия, г. Тюмень
E-mail: badenowa@mail.ru*

ВЛИЯНИЕ СУЩЕСТВЕННОСТИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ АУДИТОРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье рассматривается концепция существенности в соответствии с международными стандартами аудита и ее влияние на экономическую безопасность аудиторской организации.

Ключевые слова: аудит, существенность в аудите, международные стандарты аудита, экономическая безопасность, аудиторская организация.

Введение

В практической деятельности аудиторов и аудиторских организаций концепция существенности представляет собой сложную проблематичную задачу. Введение в российскую практику международных стандартов аудита, в том числе МСА 320 «Существенность при планировании и проведении аудита» (утвержденного Приказом Минфина России № 192н от 24.10.2016 г.) не означает, что это позволило решить все теоретические и практические проблемы, которые существуют в сфере аудита по вопросу применения концепции существенности. МСА не содержат алгоритма и методики расчета уровня существенности. В то же время от правильного определения существенности зависит эффективность проведения аудита и вид аудиторского заключения, которое подписывает аудиторская организация для всех пользователей финансовой отчетности. Действующее законодательство устанавливает ответственность аудиторской организации за выражения своего мнения о достоверности финансовой отчетности в аудиторском заключении во всех существенных отношениях. Отсюда следует, что неправильное установление уровня существенности будет оказывать влияние на экономическую безопасность аудиторской организации и создает угрозы для ее безопасной деятельности.

Переход России на международные стандарты

Важную роль при реформировании системы аудиторской деятельности в России играет переход на международные стандарты аудита. Международные стандарты аудиторской деятельности являются необходимыми предпосылками

эффективности аудита и одновременно критериями оценки его качества.

Аудиторская деятельность в России осуществляется в соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 г. В декабре 2014 года в данный Закон были внесены существенные изменения, касающиеся перехода России на международные стандарты аудита. Суть изменений заключалась в том, что в качестве стандартов аудиторской деятельности будут применяться не национальные федеральные стандарты аудиторской деятельности (ранее утвержденные Постановлениями Правительства Российской Федерации и Приказами Минфина России), а международные стандарты аудита, принимаемые Международной федерацией бухгалтеров (МФБ) и утвержденные Приказами Минфина России. Деятельность МФБ (IFAC) направлена на развитие и совершенствование профессии бухгалтера и аудитора, а также на постоянное повышение качества аудита.

Международные стандарты аудита применяются в обязательном порядке на территории Российской Федерации с 1 января 2017 года в соответствии с Приказами Минфина России «О введении в действие международных стандартов аудита на территории РФ» от 24.10.16 № 192н и от 09.11.2016 № 207н. При этом если договор на аудит бухгалтерской отчетности заключен до 01.01.17 г., то можно провести аудиторскую проверку и сформировать аудиторское заключение по национальным стандартам аудита, которые действовали до вступления в силу МСА.

Согласно статье 7 Федерального закона «Об аудиторской деятельности» международные

стандарты аудита стали обязательными для применения при осуществлении аудиторской деятельности всеми аудиторскими организациями, аудиторами и саморегулируемыми организациями аудиторов. Кроме того, определено, что наряду с международными стандартами аудита, применяются стандарты аудиторской деятельности саморегулируемых организаций (СРО) аудиторов. Они являются обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, являющихся членами данной саморегулируемой организации аудиторов.

В связи с изменениями требований к количеству членов в СРО аудиторов, вступившими в силу 1 января 2017 года (членами должно быть не менее 10 000 физических лиц- аудиторов или не менее 2 000 коммерческих организаций - аудиторских организаций), из пяти СРО аудиторов в России осталось только две: «Российский союз аудиторов» (Ассоциация) и Ассоциация «Содружество». Стандарты данных СРО аудиторов определяют дополнительные требования к аудиторским процедурам в связи с особенностями проведения аудита, но не могут противоречить международным стандартам.

Таким образом, введение в действие МСА на территории Российской Федерации обуславливает существенное увеличение нагрузки на практикующих аудиторов с позиции необходимости теоретического освоения и практической адаптации к применению огромного массива нормативно-правовых актов. Сложившаяся ситуация потребует принятия определенных шагов как со стороны саморегулируемых организаций аудиторов, так и со стороны самих аудиторов, в направлении повышения квалификации аудиторов, а также повышения эффективности систем внешнего и внутреннего контроля качества оказания аудиторских услуг. В конечном итоге переход на МСА существенно изменит не только сложившуюся к настоящему времени аудиторскую практику, но и послужит толчком для фундаментального переосмысления и качественного развития аудита в целом.

Концепция существенности и ее влияние на экономическую безопасность

В условиях конкурентной борьбы и постоянных предпринимательских рисков одной из первоочередных задач стабильного и успешного функционирования аудиторской организации является обеспечение ее экономической безопасности. Аудиторские организации осуществляют аудиторскую деятельность в условиях непростой экономической ситуации и зачастую в нечестной конкурентной борьбе (например, демпинг цен). Ущерб аудиторской организации

может быть нанесен в результате разных обстоятельств, таких как стихийные бедствия, катастрофы, нарушения своих обязательств клиентами (аудируемыми лицами), пропуска существенных ошибок и искажений в финансовой отчетности, ошибочные консультации и другие. Все это в совокупности влияет на экономическую безопасность аудиторской организации.

В Федеральном законе «О безопасности» №390-ФЗ от 28.12.2010 нет четкого определения понятия экономической безопасности организации. В нем выделяется безопасность государства, общества и личности, а также рассмотрены вопросы обеспечения национальной безопасности государства. На основе обзора научной литературы, можно сказать, что нет единого понятия экономической безопасности организации, есть разные трактовки и мнения авторов. На наш взгляд, экономическая безопасность организации – состояние безопасного функционирования и эффективного осуществления деятельности путем оперативного предотвращения влияния внутренних и внешних угроз. В ходе аудиторской проверки у аудиторской организации всегда возникают аудиторские риски необнаружения существенных ошибок и искажений в финансовой отчетности и выдачи неверного аудиторского заключения о достоверности бухгалтерской отчетности. При этом аудиторы несут полную ответственность за выражение своего мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности во всех существенных аспектах перед аудируемыми лицами и всеми пользователями бухгалтерской отчетности. Отсюда следует, что экономическая безопасность аудиторской организации напрямую зависит от правильного установления уровня существенности при аудите, но законодательство не дает конкретного алгоритма и методики расчета уровня существенности в аудите, что создает угрозы для экономической безопасности аудиторской организации и всех пользователей финансовой отчетности.

В последнее время все чаще возникают случаи выдачи ложных аудиторских заключений аудиторскими организациями, поэтому правильное определение существенности в соответствии с МСА приобретает еще большую актуальность.

При проведении аудиторских проверок финансовой отчетности аудиторы должны получить разумную уверенность в том, что в проверяемой финансовой отчетности не содержатся существенные искажения в результате недобросовестных действий или ошибки.

На сегодняшний день порядок определения и оценки существенности в аудите регулируется двумя основными международными стандартами аудита: МСА 320 «Существенность при планировании и проведении аудита» и МСА 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе аудита». Данные стандарты посвящены вопросам оценки существенности на этапе планирования и проведения аудита, а также оценке оставшихся искажений и их влияние на финансовую отчетность с целью выразить обоснованное мнение в заключение аудиторской организации. К сожалению, указанные стандарты аудита не содержат конкретных методик и алгоритмов расчета уровня существенности, а содержат только практические рекомендации. В то же время, можно отметить, что они более подробно определили принципы и подходы определения и использования существенности в аудиторской деятельности, чем ранее действовавшие национальные стандарты аудита.

МСА 320 четко определил, что концепция существенности подготовки финансовой отчетности может использоваться аудиторами при проверке организаций и состоит в следующем:

- искажения, включая пропуски, считаются существенными, если смогут оказывать влияние на экономические решения пользователей финансовой отчетности, которые ей руководствуются;
- суждения о существенности зависят от размера и (или) характера искажения и формируются с учетом сопутствующих обстоятельств [5].

Аналогично определяется существенность в российском стандарте по бухгалтерскому учету ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности», утвержденного Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28.06.2010 N 63н.

Кроме того, МСА 320 устанавливает, что расчет уровня существенности остается предметом профессионального суждения аудитора. При планировании аудита необходимо определить конкретные размеры существенных искажений для определения процедур оценки аудиторских рисков и характера, времени и объема аудиторских процедур. При этом аудиторская организация в ходе аудиторской проверки должна пересматривать существенность для финансовой отчетности в целом и для отдельных видов операций, остатков по счетам или раскрытия информации.

Исходя из международного стандарта аудита, можно сделать вывод, что в рабочей документации аудитора обязательно должно содержаться:

- существенность для финансовой отчетности в целом;
- уровень или уровни существенности для определенных видов операций, остатков по счетам или раскрытия информации;
- существенность для выполнения аудиторских процедур;
- данные о пересмотре уровней существенности [5].

Определенный уровень существенности позволит аудиторской организации выразить мнение, действительно ли финансовая отчетность подготовлена во всех существенных аспектах в соответствии с критериями применимой концепции подготовки финансовой отчетности, а также составить аудиторское заключение о финансовой отчетности с учетом требований Международных стандартов.

Исходя из проведенного анализа действующих международных стандартов аудита по определению уровня существенности, можно сделать вывод, что аудиторским организациям предоставлена большая свобода мыслей, профессиональному и субъективному суждению. МСА устанавливают лишь общую концепцию существенности, обращают внимание аудиторов на разные ситуации и обстоятельства, помогают и подсказывают в выборе приоритетных направлений. В результате существующие различные методики, разработанные в последнее время учеными и специалистами, являются лишь их достигнутым пониманием новых требований международных стандартов аудита, но в то же время способны оказать значительную помощь в применении концепции существенности в практической деятельности аудиторской организации.

Для снижения аудиторского риска в ходе проведения проверки аудиторы собирают аудиторские доказательства того, что финансовая отчетность не содержит существенных искажений. Аудиторский риск – это такой же предпринимательский риск, риск неэффективности проведения аудита, риск, что аудитор выразит ошибочное мнение о достоверности финансовой отчетности во всех существенных аспектах. Аудиторский риск включает в себя: риск существенного искажения в отчетности и риск обнаружения искажений самими аудиторами.

Результаты изучения международных стандартов аудита показывают, что между уровнем

существенности и аудиторским риском существует обратная взаимосвязь, то есть, чем выше уровень существенности, тем ниже уровень аудиторского риска, и наоборот. Так как существенность и аудиторский риск являются ключевыми понятиями в аудиторской деятельности, считаем необходимым обратить внимание на влияние, которое может оказать уровень существенности на степень угрозы экономической безопасности аудиторской организации. В ходе исследования определили, что между уровнем существенности и экономической безопасностью существует обратная взаимосвязь, а между аудиторским риском и степенью угрозы экономической безопасности – прямая. Исходя из этого, следует, что от правильного и обоснован-

ного определения уровня существенности, зависит экономическая безопасность аудиторской организации. Поэтому считаем, что для снижения угроз экономической безопасности с должной тщательностью разработать и утвердить в аудиторской организации внутрифирменный аудиторский стандарт «Существенность в аудите». При разработке данного стандарта необходимо учитывать требования и рекомендации международных стандартов аудита. На сегодняшний день аудиторские организации при определении уровня существенности используют разные показатели финансовой отчетности, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Показатели финансовой отчетности, используемые для расчета уровня существенности аудиторскими организациями

Наименование показателя финансовой отчетности	Уровень существенности в, %
Выручка	1-3
Прибыль до налогообложения	5-7
Совокупные расходы	5-7
Чистая прибыль	5-10
Стоимость чистых активов	5-10
Валюта баланса (активы)	2-5
Валовая прибыль	3-5
Прибыль от продаж	3-5
Собственный капитал	5-10
Себестоимость	5-7

Считаем целесообразным при определении уровня существенности использовать такие показатели финансовой отчетности, на которые больше всего будут обращать внимание пользователи финансовой отчетности конкретной организации, и которые будут играть важную роль при принятии ими решений. Например, при оценке финансовых результатов пользователей финансовой отчетности больше всего интересуют показатели выручки, прибыли и чистые активы. Кроме того, при расчете существенности могут учитываться прогнозные и ожидаемые показатели в абсолютной величине или путем корректирующего коэффициента.

Далее на основе профессионального суждения аудитор определяет процент, который будет применяться к выбранному показателю финансовой отчетности, обычно от 1 до 10% в зависимости от самого показателя и вида деятельности проверяемого экономического субъекта. Например, процент, установленный для прибыли будет всегда ниже, чем процент для выручки. Для коммерческой организации процент выручки

будет выше, чем для некоммерческой организации. Все зависит от конкретных обстоятельств, и аудиторская организация должна их учесть при разработке внутреннего стандарта «Существенность в аудите».

Затем аудиторская организация рассчитывает предварительное значение уровня существенности по каждому выбранному показателю в рублях путем умножения значения показателя отчетности на установленный процент. Далее рассчитывается среднее значение уровня существенности по показателям отчетности. Кроме того, в соответствии с п. А2 МСА 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе аудита» аудиторская организация может установить величину, ниже которой искажения будут явно незначительными и не должны накапливаться, так как не окажут существенного воздействия на финансовую отчетность. Отсюда следует, что кроме общего уровня существенности, необходимо рассчитать количественный показатель – явно незначительное искажение. Установленный общий уровень существенности в целом по

отчетности распределяется по строкам отчетности. В бухгалтерском балансе распределение производится пропорционально удельному весу строки к общей валюте баланса, а в отчете о финансовых результатах пропорционально доходным и расходным строкам отчета.

Несмотря на свободу, предоставленную аудиторским организациям для определения уровня существенности, они должны быть го-

товы доказать правильность расчета уровня существенности, опираясь на международные стандарты аудита и стандарты СРО аудиторов, членом которого является данная аудиторская организация. Поэтому рекомендуем предусмотреть внутренним стандартом аудита форму рабочего документа для фиксирования всех количественных величин уровней существенности, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2. Общая информация о расчете уровня существенности в рабочем документе аудиторской организации

Наименование	Значение
Дата расчета существенности	число, месяц, год
Использование прогнозных и оценочных показателей	да/нет
Уровень существенности в целом на отчетность	тыс. руб.
Явно незначительные искажения	тыс. руб.
Существенность при выполнении аудиторских процедур	тыс. руб.
Пересмотр уровня существенности	да/нет
Дата и причины пересмотра уровня существенности	указать причины и обстоятельства пересмотра

Из представленного алгоритма расчета уровня существенности видно, как много разных показателей и обстоятельств должна учесть аудиторская организация при определении существенности. Безусловно, все пользователи финансовой отчетности заинтересованы в получении информации об уровне существенности, чтобы знать о каких существенных аспектах идет речь в аудиторском заключении в количественном и качественном выражении. Однако международные стандарты аудита, как, впрочем, и ранее действовавшие национальные стандарты аудита, не требуют раскрытия информации об уровне существенности для пользователей финансовой отчетности. Считаем, что раскрытие информации об уровне существенности не только в рабочих документах аудитора, но и в аудиторском заключении обеспечило бы большую прозрачность для всех пользователей финансовой отчетности, которые при принятии различных важных экономических решений руководствуются аудиторским заключением.

При сравнении результатов, полученных в ходе применения разных методов определения уровня существенности, очевидно, что уровень существенности отличается. При этом уровень существенности оказывает влияние на экономическую безопасность аудиторской организации. Данное влияние наглядно продемонстрировано на рисунке 1.

Таким образом, исходя из взаимосвязи, существующей между уровнем существенности, аудиторским риском и экономической безопас-

ностью аудиторской организации, представляется наиболее целесообразным применение такого метода, который позволяет учитывать не только самые важные показатели в деятельности организации, но и другие статьи финансовой отчетности, проверяемые в ходе аудита. При этом нужно учитывать, что, с одной стороны, слишком высокий уровень существенности снижает степень аудиторского риска и угрозы экономической безопасности, так как аудиторская организация несет ответственность только за пропуск существенных ошибок и искажений в бухгалтерском учете и отчетности. А с другой стороны, способствует пропуску ошибок самими аудиторами в ходе проверки, отчего страдает качество оказываемых аудиторских услуг и репутация аудиторской организации. Следствием данной ситуации может служить отток клиентов, что также представляет угрозу экономической безопасности аудиторской организации.

Таким образом, для снижения аудиторского риска и степени угроз экономической безопасности аудиторской организации при определении концепции существенности необходимо:

- учитывать последствия установления слишком высоких и низких значений уровней существенности;
- использовать методы, учитывающие различные показатели финансовой отчетности деятельности организации;
- количественные показатели для установления уровня существенности, но и качественные.



Рисунок 1. Влияние существенности на экономическую безопасность аудиторской организации

Заключение

Таким образом, влияние установленного при аудиторской проверке уровня существенности на экономическую безопасность аудиторской организации не вызывает сомнений. По нашему мнению, переход России на международные стандарты аудита повысит качество аудиторских услуг и снизит степень угрозы экономической безопасности аудиторской организации.

Исходя из проведенного исследования, рекомендуем аудиторской организации для снижения угроз экономической безопасности при осуществлении аудиторской деятельности:

- разработать и утвердить собственный внутрифирменный стандарт по определению существенности в соответствии с международным стандартом аудита и стандартам СРО аудиторов, членом которого она является;

- все расчеты и определения уровня существенности обязательно отражать в рабочей документации аудитора;
- осуществлять постоянный контроль над правильным определением уровня существенности на стадии планирования аудита, затем в ходе аудиторской проверки и по ее результатам;
- постоянно повышать квалификацию аудиторов в аудиторской организации;
- использовать систему страхования своей профессиональной деятельности и страховать свои риски за нарушение договора на оказание аудиторских услуг.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 г.
2. Федеральный закон от 28.12.2010 N 390-ФЗ «О безопасности».

3. Приказ Минфина России от 09.11.2016 № 207н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории РФ».
4. Приказ Минфина России от 24.10.2016 № 192н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории РФ».

5. МСА 320 «Существенность при планировании и проведении аудита», утвержденный Приказом Минфина России № 192н от 24.10.2016 г.
6. МСА 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе аудита», утвержденный Приказом Минфина России № 192н от 24.10.2016 г.
7. ПБУ 22/2010 "Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности», утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28.06.2010 N 63н.
8. Попова Е.Н., Попова Т.Н. Экономическая безопасность предприятия, угрозы экономической безопасности предпринимательства//NovalInfo.Ru. 2016. Т.3 №54. С.86-89.
9. Касьянова С.А. Аудит: Учебное пособие/С.А.Касьянова - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 196 с.
10. Савин, А. А. Аудит для магистров: теория аудита: учебник для вузов/ А. А. Савин, И. А. Савин, Д. А. Савин. - Москва: ИНФРА-М, 2012. - 272 с.

Шилова Любовь Федоровна,
доктор экономических наук,
профессор кафедры экономической безопасности,
учета, анализа и аудита,
Тюменского государственного университета.
Россия, г. Тюмень
E-mail: shilovaL57@mail.ru

Кузьменко Ольга Анатольевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры
экономической безопасности, учета, анализа и аудита,
Тюменского государственного университета.
Россия, г. Тюмень
E-mail: kuzolga7@yandex.ru

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ РИСКАМ МОШЕННИЧЕСТВА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ОТЧЕТНОСТИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассматриваются вопросы формирования информации для корпоративной отчетности и влияние на нее рисков мошенничества. В постановочном плане раскрыта проблема противодействия рискам мошенничества в связи с необходимостью обеспечения экономической безопасности российских компаний с корпоративными формами правления.

Ключевые слова: корпоративная отчетность, управленческое мошенничество, риски мошенничества, новые информационные технологии.

Введение

Корпоративное мошенничество, являющееся мировой проблемой, тесно связано не только с использованием конкретных сделок, но и с формированием корпоративной отчетности. Риски, которым может быть подвергнута информация корпоративной отчетности, разнообразны, включают широкий спектр предпринимательских, финансовых, бухгалтерских, налоговых и других видов риска. Обусловленность риска от профессионализма сотрудников, в компетенции которых входит работа с информацией для формирования корпоративной отчетности, очевидна, является дискуссионной проблемой, широко освещаемой в экономической и специальной литературе. Отсутствие единой позиции исследователей по данной проблеме требует более глубокого ее рассмотрения, в том числе с позиции рисков мошенничества.

Риски мошенничества в системе информационного обеспечения корпоративной отчетности

Корпоративная отчетность или отчетность в системе корпоративного управления включает разные ее виды: бухгалтерскую (финансовую),

составленную по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) и (или) по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), отчетность, составленную в рамках требований Глобальной инициативы GRI и Руководства по отчетности в области устойчивого развития организации, а также внутреннюю управленческую отчетность, налоговую, статистическую, отчетность о выпущенных ценных бумагах и акционерном капитале и другие. В современных условиях при жесткой рыночной конкуренции крупные компании с корпоративными формами управления заинтересованы также в составлении стратегической отчетности, включающей прогнозные данные ключевых показателей развития, и моделирование производных от ключевых показателей, составляющих информационную основу стратегического бухгалтерского баланса, стратегического отчета о финансовых результатах, стратегического отчета о движении денежных средств и других форм.

Многообразие информации, которую необходимо формировать, касается миссии и главных целей корпорации, позволяет осуществлять

выбор приоритетов, среди которых ключевыми всегда остаются:

- рост стоимости компании, обусловленной ростом ее активов и капитала;
- поддержание величины чистых активов в приемлемом диапазоне, в рамках которого планируется и осуществляется эмиссия и размещение ценных бумаг компании на первичном и вторичном рынках;
- рост благосостояния сотрудников компании за счет увеличения вложений в человеческий капитал.

Корпоративные контроли, задачей которых является проведение мероприятий контроля и мониторинг показателей, относящихся к приоритетным направлениям развития компании, на практике достаточно часто сталкиваются с разного рода рисками, сопутствующими формированию нужной информации. Наиболее серьезными являются риски, связанные с мошенничеством. Мошенничество, как явление, получило свою характеристику в современной зарубежной и отечественной литературе в двух видах: мошенничество в финансовой отчетности и управленческое мошенничество. Второй вид является более широким, чем первый, однако действия сотрудников, занятых в системе управления корпорацией, могут провоцировать любой вид риска, связанный с искажением информации, отражаемой впоследствии в отчетности.

Управленческое мошенничество включает мошенничество в финансовой отчетности, мошенничество, связанное с искажением и сокрытием материальных фактов, а также мошенничество, связанное с незаконным присвоением различных активов, имущества корпорации, денежных средств и т.д. В этой связи ряд авторов делает акцент на связи управленческого мошенничества с мошенничеством сотрудников, в состав которого включают:

- присвоение денег и собственности;
- нарушение обязанностей доверенного лица;
- воровство промышленной тайны и интеллектуальной собственности;
- другие виды противозаконной деятельности [1, с. 68].

Те действия сотрудников, которые связаны с мошенничеством, обусловлены не только со злоупотреблениями, но и с их непрофессионализмом. Сложность, с которой сталкивается сотрудник, выполняя свои функции в системе управления, в сложившейся корпоративной среде, характеризующейся взаимодействием акционеров, собственников, менеджеров, инвесторов, поставщиков, покупателей, кредиторов и

работников компании, не всегда позволяет правильно ориентировать свои устремления с целью реализации поставленных перед сотрудником задач. Это приводит к недобросовестному отношению, что влечет за собой риск неточного, недостоверного отражения информации по результатам его действий.

Вышеизложенное позволяет подчеркнуть значимость корпоративной отчетности, за формирование которой несет ответственность не только руководство компании, но и внутренние аудиторы, контролеры, риск-менеджеры и специалисты по обеспечению экономической безопасности.

Отметим, что российские исследователи часто ссылаются в своих исследованиях корпоративного мошенничества на зарубежный опыт, в котором в большей степени чем в России, по их мнению, присутствуют: совершенные формы организации корпоративного управления, законодательное обеспечение вопросов корпоративного управления, наличие профессиональных авторитетных организаций, например, таких как Американский институт деklaмированных бухгалтеров.

Уточним, что за период становления рыночных методов хозяйствования в России многие схемы организации и создания профессиональных объединений и сообществ были активно заимствованы: был создан Институт профессиональных бухгалтеров России, саморегулируемые профессиональные организации бухгалтеров, аудиторов, оценщиков и др. Однако обособлено существующая от этих институциональных образований корпоративная среда, не приняла по-настоящему инициативу использования профессионального сообщества в вопросах корпоративного управления и разработки системы мер по предотвращению рисков мошенничества.

Весомую роль в выявлении и предотвращении корпоративного мошенничества играет внешний аудит, задачей которого является подтверждение законности деятельности и достоверности финансовой отчетности. Однако проверяя финансово-хозяйственную деятельность и отчетность компаний за прошедший период, сложно предотвратить будущие риски и потери, если основания для их выявления уже существуют. Что касается рисков прошлых периодов, то с ними, как правило, аудиторы сталкиваются в рамках наступивших последствий рисков, убыточных сделок, в том числе и за счет неправомерных действий, мошенничества со стороны сотрудников.

Становление законодательства в акционерных обществах о рынке ценных бумаг в Российской Федерации в начале 90-х годов прошлого столетия, как отмечают специалисты, было связано с целым рядом мошеннических схем, используемых для реформирования и приватизации бизнеса. Появилась новая область управления – антикризисное управление, в рамках которого мошеннические схемы приобрели особый размах.

В «Российском реестре корпоративного мошенничества и злоупотреблений (ИСАС)» дано достаточно емкое определение корпоративного мошенничества, под которым понимается «...любые умышленные действия или бездействия работников и третьих лиц, совершаемые с целью получения личной выгоды в ущерб интересам предприятия. Ущерб интересам предприятия может выражаться в виде не только прямого действительного ущерба, но и появления рисков нанесения его в будущем (например, разработка некорректных регламентов для предприятия), упущенной выгоды, потери имиджа, снижения инвестиционной привлекательности и стоимости компании, недополучения выручки и др.» [2, с. 12]. Причем неумышленные ошибки авторами Реестра не трактуются в качестве мошеннических действий. Сами же мошеннические действия могут совершаться индивидуально и в сговоре, который бывает внутренним (со своими работниками, руководителями, собственниками) и внешним (с представителями контрагентов).

Основой для противодействия риска мошенничества требуется, по мнению специалистов, соответствующая среда, в которой должны найти отражение два важнейших направления: 1 – повышение нравственных качеств сотрудников корпорации и 2 – повышение уровня и качества управления корпорации. Первое достигается: системой повышения квалификации и мотивации труда персонала, созданием достойного уровня оплаты за выполненную работу, социальной защитой. Второе обеспечивается не только рациональной схемой управления, но и активным внедрением в управленческий процесс стандартов управления, включая стандарты качества, стандарты бизнес процессов, современных управленческих технологий и корпоративных информационных систем. Большую роль играет организация системы управленческого учета и отчетности, при разработке которой могут быть учтены все особенности корпоративного управления, созданы оптимальные схемы движения материальных и денежных

средств, создание ценностей, оптимизация бизнес процессов (основных и вспомогательных, бизнес процессов управления и бизнес процессов производства). При этом применение процессного подхода может эффективно сочетаться с применением риск-ориентированного подхода к управлению финансово-хозяйственной деятельности корпорации.

Риски, сопутствующие информации, отражаемой в корпоративной отчетности, и обусловленные мошенническими действиями или непрофессионализмом (неумышленными действиями) сотрудников, как правило, связаны с определенными сделками и финансовыми операциями. Поэтому среди рисков недостоверного предоставления информации в корпоративной отчетности можно выделить три основных группы: финансовые, налоговые и бухгалтерские риски.

Финансовые риски свойственны всем финансовым операциям в деятельности компании, включая операции с ценными бумагами, денежными средствами, расчетами с дебиторами и кредиторами, акционерами, инвесторами и другими контрагентами.

Налоговые риски являются обособленной группой финансовых рисков и связаны с процессом налогообложения, формированием налоговой отчетности, соблюдением законодательства в сфере налогов и сборов, и возложенных на компанию налоговых обязательств.

Бухгалтерские риски связаны с осуществлением учетных процедур и формированием разных видов отчетности, обусловлены состоянием и качеством организационно-методического, технологического и информационного обеспечения. Серьезным фактором бухгалтерского риска является, как уже было отмечено, профессионализм сотрудников, отвечающих за участки учета, обработки учетной информации, составление и движение документов, как носителей информации, полноту отражения этой информации в системе учета и отчетности.

Все риски, независимо от их отношения к той или иной группе, являются носителями угроз, которые при наступлении снижают уровень экономической безопасности компании. Чем существеннее последствия наступивших рисков, тем выше уровень угрозы и ниже уровень экономической безопасности. Для оценки рисков необходимы разработанные системы индикаторов и показателей, позволяющие анализировать каждую группу рисков в отдельности, оценивать вероятность их наступления, разрабатывать мероприятия по предотвращению угроз экономиче-

ской безопасности с учетом выявленных внутренних и внешних обстоятельств конкретного риска.

Такой подход все чаще упоминается в учебной литературе и исследованиях экономистов по вопросам риск-менеджмента. Однако в управленческих подходах редко используются проблемы рисков, связанных с чисто бухгалтерскими операциями. Можно привести множество примеров, раскрывающих ситуации по возникновению рисков в сфере реализации (продаж), закупок, в оплате труда, в использовании активов, и других. Все они могут быть связаны с разными типологическими видами мошенничества. Заметим, что в упомянутом выше Реестре корпоративного мошенничества в одной только группе «мошенничество с активами» описано около трех тысяч видов мошеннических действий [2]. Любая система внутреннего контроля, сколь эффективной бы она не являлась, не способна своевременно выявлять, идентифицировать и оценивать все возможные риски. Поэтому более глубокие исследования должны быть проведены российскими экономистами в области новых информационных технологий и их использования в системе управления рисками.

Основой для развития информационных технологий, используемых в системе учета и корпоративной отчетности, могут стать известные MRP- и ERP-технологии, позволяющие формировать учетную информацию по модульному

принципу (модули управления запасами, снабжением, сбытом, производством, логистикой, финансами). Однако в современных условиях развитие цифровой экономики такого движения в создании новых технологий уже недостаточно. Требуются высокоэффективные информационные ресурсы, позволяющие передавать информацию по системе управления и отдельным пользователям, обеспечивать ее хранение при помощи облачных технологий, использовать необходимые корпоративные сервисы для связи и обслуживания акционеров и инвесторов, сотрудников корпорации. Для развития таких технологий, безусловно, необходима интеграция данных разных систем учета и отчетности, постоянно действующий мониторинг, обеспечиваемый усилиями служб внутреннего контроля и экономической безопасности.

Заключение

Вышеизложенное позволяет считать постановку проблемы выявления мошенничества в корпоративной отчетности и связанных с ним рисков актуальной для современной практики, требующей развития, разработки новых научно-методологических подходов и современного методического инструментария, основанного на эффективных информационных технологиях.

Список литературы

1. Каспина Р. Г. Бухгалтерская отчетность в системе корпоративного управления. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2004. – 152 с.
2. Арьков С.Н. Российский реестр корпоративного мошенничества и злоупотреблений. ИСАС. Блок «Основные средства». Группа «Мошенничества с активами». – СПб., 2016. – 1064 с.
3. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение и внедрение / Игорь Аверчев. М.: Вершина, 2008. – 512 с.
4. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации, от 28 июля 2017 года, <http://static.government.ru/media/files.pdf>

